

Малкова Т.М.

ВІЗУАЛЬНА ПСИХОДІАГНОСТИКА

Навчальний посібник

Київ 2018

УДК 159.923 (075)
М19

Копіювання, сканування, запис на електронні носії
будь-якої частини навчального посібника
без дозволу видавництва заборонено.

Рекомендовано до друку Вченою радою Державного університету телекомунікацій,
протокол № 22 від 16 квітня 2018 року

Рецензенти:

Карамушка Людмила Миколаївна, доктор психологічних наук, професор, член-кореспондент НАПН України, завідувач лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України.

Ятченко Володимир Феодосійович, доктор філософських наук, професор кафедри економіки підприємств та соціальних технологій Державного університету телекомунікацій.

Малкова Т.М. Візуальна психодіагностика / Т.М. Малкова. – Київ: Державний університет телекомунікацій, 2018. – 132 с.

Досліджено психологічні можливості пізнання людини на відстані. Розглянуто максимальну кількість зовнішніх проявів, які дають змогу зазирнути у внутрішній світ особистості, охарактеризувати її риси та стани.

Навчальний посібник буде корисним для студентів, аспірантів, викладачів та фахівців, професійна діяльність неможлива без налагодження ефективної взаємодії з людьми.

УДК 159.923 (075)
М19

© Т.М. Малкова, 2018
© Державний університет телекомунікацій, 2018

ЗМІСТ

Передмова	3
Тема 1. Візуальна психодіагностика як метод вивчення індивідуально-психологічних особливостей особистості.....	5
Тема 2. Невербальні прояви людини та їх характеристика.....	14
Тема 3. «Мова тіла».....	34
Тема 4. Темперамент, характер та невербальні прояви людини.....	66
Тема 5. Міміка.....	74
Тема 6. Психодіагностика омани у спілкуванні.....	94
Тема 7. Ознаки омани у спілкуванні.....	101
Тема 8. Жести, зорова поведінка та діяльність автономної нервової системи як джерела показників омани.....	106
Тема 9. Помилки при викритті брехні та шляхи їх попередження.....	110
Тема 10. Акцентуйована особистість та її прояви.....	114
Тема 11. Гендерні особливості невербальної поведінки особистості.....	122

ПЕРЕДМОВА

В умовах підвищення ролі і значущості людського чинника у розвитку всіх сфер суспільного життя зростає необхідність розробки психологічних підходів до вдосконалення роботи з людьми. Особливої актуальності у зв'язку з цим набуває візуальна психодіагностика. На даний час вона являє собою самостійний напрямок психологічних досліджень. Візуальна психодіагностика – це метод пізнання людини на відстані. Не треба проводити психологічне тестування, не треба навіть про щось розпитувати людину. Просто подивившись на неї, можна багато про що дізнатися. Зрозуміло, є виключення, коли немає можливості спостерігати за людиною і її поведінкою – наприклад, при розмові по телефону, хоча і в цьому випадку можна зробити деякі висновки, проаналізувавши мову співрозмовника. Але в цілому візуальний тип сприйняття займає лідируюче місце в нашому житті. Отже, вивчення візуальної психодіагностики як науки, практики і мистецтва пізнання людей за їх зовнішніми ознаками є задачею кожного спеціаліста, який працює з людьми. Вивчення «зовнішніх» характеристик поведінки і вигляду людини (стать, вік, статура, міміка, жестикуляція, почерк тощо) необхідне для проникнення у «внутрішнє», тобто у психологію особистості з метою оптимізації використання її можливостей й індивідуальних особливостей передусім у професійній діяльності.

Навчальна дисципліна «Візуальна психодіагностика» є важливою при підготовці фахівців галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки». Навчальний посібник «Візуальна психодіагностика» підготовлено у відповідності з начальною програмою означеної дисципліни, яка викладається для студентів освітнього рівня «Магістр».

Предметом візуальної психодіагностики є зовнішні ознаки будь-яких психічних станів, процесів і властивостей людини. Відповідно до цього у начальному посібнику розглянуто максимальну кількість зовнішніх проявів, які дають змогу зазирнути у внутрішній світ особистості, охарактеризувати її риси та стани.

Навчальний посібник логічно та послідовно розкриває поняття сучасної візуальної психодіагностики та сфери її застосування. У посібнику досліджено історичні корені візуальної психодіагностики, що підтверджує її міжгалузеву спрямованість та можливість використання даних, накопичених в області фізіології, генетики, диференціальної психології, зоопсихології, медицини, антропології, тілесно-орієнтованої психотерапії.

У посібнику розкрито сучасні методи вивчення невербальних проявів людини, а також розкрито функції засобів невербального спілкування.

Особливу увагу приділено розділу «Мова тіла». Зокрема, представлено архітектоніку психологічних якостей особистості за особливостями будови тіла та його частин. Розкрито особливості вивчення жестів, пози та ходи людини в процесі візуальної психодіагностики. Також у посібнику висвітлені питання, що стосуються проявів темпераменту у поведінковій, емоційній та моторній сферах.

У наступних розділах посібника охарактеризовано особливості міміки та інтерпретації мімічних проявів, а саме досліджено експресію обличчя: типи невербальних сигналів; нейро-культурну теорію походження мімічних проявів емоцій; культурно обумовлені прояви емоційних переживань у міміці; мімічні «формули» універсальних емоцій.

Цінними і корисними є теми, пов'язані з психодіагностикою омани у спілкуванні. Навчальний посібник дає змогу вивчити різновиди омани та її способи, психологічні чинники успішності омани та її викриття та психологічні можливості викриття омани у спілкуванні. До того ж у посібнику розкриті питання мовної поведінки та вокальних показників омани, дана характеристика зорової поведінки, видимих проявів діяльності автономної нервової системи як джерел показників омани. Логічним завершенням при вивченні даної проблематики є розкриття помилок при викритті брехні та шляхів їх попередження.

В навчальному посібнику приділено достатню увагу акцентуаціям особистості та їхнім проявам. Зокрема, проаналізовано риси характеру як індивідуально-психологічні властивості особистості та представлено типи акцентуйованих особистостей. Також посібник переконливо розриває гендерні особливості невербальної поведінки особистості, а саме психологічні особливості чоловіків та жінок в контексті невербальних проявів гендерної приналежності.

Отже, навчальний посібник містить вагому наукову компоненту та має велику практичну спрямованість. Він буде корисним для студентів, аспірантів, викладачів та фахівців, які займаються питаннями управління персоналом, психології спілкування, навчання, психодіагностики, самоменеджменту.

Висловлюємо подяку доктору економічних наук, професору Гусевій О.Ю. за допомогу у підготовці теми 1; розділу 2 теми 3 посібника.

Тема 1. Візуальна психодіагностика як метод вивчення індивідуально-психологічних особливостей особистості

- 1. Поняття візуальної психодіагностики та сфери її застосування.**
- 2. Історичні корені візуальної психодіагностики.**

Поняття візуальної психодіагностики та сфери її застосування

В умовах підвищення ролі і значущості людського чинника у розвитку всіх сфер суспільного життя зростає необхідність розробки психологічних підходів до вдосконалення роботи з людьми. Одним з актуальних розділів психодіагностики є візуальна психодіагностика. Загалом, психодіагностика – це наука, яка займається розробкою, апробацією і застосуванням певних методик для виміру індивідуально-психологічних особливостей людини. Візуальна психодіагностика – наука, практика і мистецтво пізнання людей за їх зовнішніми ознаками – покликана допомогти кожному спеціалісту, який працює з людьми. Адже вона досліджує всі зовнішні вияви людини та її поведінку з метою вивчення її внутрішнього психологічного змісту. Так, «мова» тіла належить до невербального спілкування і несе в собі багато інформації про людину. «Мова» тіла – найперший канал комунікації дитини із зовнішнім світом; це зазвичай неусвідомлювані прояви, які не завжди контролюються навіть дорослими. Людське спілкування відбувається не тільки за допомогою вербальних, але й невербальних сигналів, які сприймаються переважно на підсвідомому рівні і нерідко визначають наше емоційне ставлення до іншої людини.

Відомий професор-психолог Каліфорнійського університету Альберт Меграбян запропонував наступне співвідношення різних проявів у передачі інформації: за рахунок вербальних засобів (слів) передається 7 % інформації, за рахунок вокальних проявів (висоти, гучності голосу, темпу мовлення тощо) – 38% і за рахунок невербальних засобів (а саме міміки) – 55% (рис. 1.1).

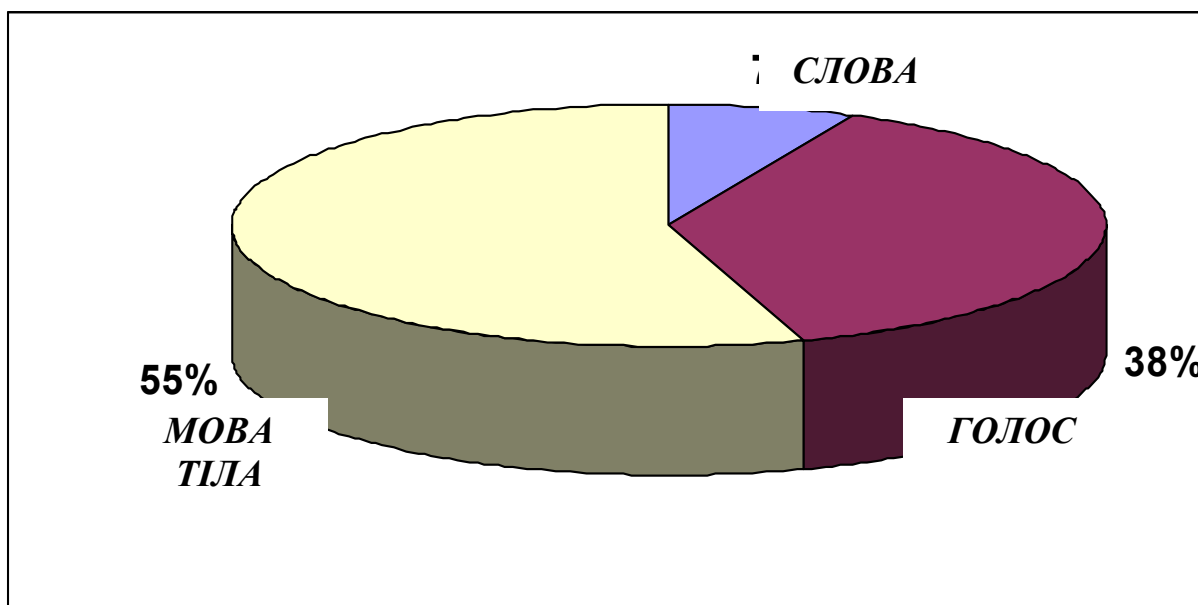


Рис. 1.1. Характер сприйняття інформації людиною за А. Меграбяном

Професор Р. Бердвістл провів аналогічні дослідження щодо частки невербальних засобів у спілкуванні людей. Він виявив, що словесне спілкування у розмові займає менш 35%, а більше 65% інформації передається за допомогою невербальних засобів спілкування.

З підвищенням ролі людського фактору у формуванні конкурентних переваг підприємств наприкінці ХХ століття в системі менеджменту з'явився новий напрямок з вивчення невербальної комунікації між людьми, який набуває все більшого поширення у бізнес-консультуванні і кадровому менеджменті. Першим серйозним дослідником в цьому напрямі вважається Аллан Піз. Його книги з невербального спілкування стали бестселерами. Піонерами практичного застосування невербального спілкування на початку ХХ століття стали актори німого кіно, зокрема Чарлі Чаплін, які передавали сюжет фільму за допомогою тіла, міміки, жестів. У 60-ті роки ХХ століття виходить перша книга Джуліуса Фаста про мову тіла, де він підводить підсумки досліджень вчених бихевіористів в області невербальної поведінки людини.

Наразі візуальна психодіагностика використовує накопичені знання зарубіжних і вітчизняних вчених в області фізіології, генетики, диференціальної психології, зоопсихології, медицини, антропології, тілесно-орієнтованої психотерапії.

Предметом візуальної психодіагностики є зовнішні ознаки будь-яких психічних станів, процесів і властивостей особистості. Відтак, прийоми візуальної психодіагностики необхідні на етапі висунування гіпотези для подальшого обстеження і складання первинного психологічного аналізу.

Головною ознакою сучасної візуальної психодіагностики є її безперечна практична спрямованість та широка сфера застосування. Найбільш актуальною сферою використання даних візуальної психодіагностики є прикладна психологія, у т.ч. консультативна. Останнім часом методи та інструменти візуальної психодіагностики широко використовуються в системі кадрового менеджменту, зокрема, в процесі підбору персоналу та реалізації стратегії розвитку персоналу (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Сфери застосування візуальної психодіагностики

Як відомо, при зустрічі з іншою людиною першими кидаються в очі три ознаки: 1.Стать; 2. Вік; 3. Статура. Ці ознаки визначаються миттєво і несвідомо. Далі в поле зору потрапляють вже більш дрібні ознаки, а саме: конфігурація голови, риси обличчя, хода, постава, жести, руки, одяг, макіяж тощо. Таким чином, сприйняття людини людиною здійснюється від загального до конкретного, від великого до дрібного, від цілого до часткового. Загальні особливості сприйняття людини людиною можна представити у наступному вигляді:

1. Основні параметри:

- стать людини і пов'язані з нею психологічні характеристики;
- вік і загальне враження про особливості її життєвого шляху;
- тип статури (пікнік, атлет, астеник);
- тип темпераменту (холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік);
- тип характеру;
- тип особистості (пізнавальний, емоційно-комунікативний, практичний);
- можливий вид професійної діяльності.

2. Додаткові (уточнюючі) параметри:

- голова і обличчя (загальна будова обличчя, пропорції і риси);
- мімічні рухи (особливості погляду, посмішка, сміх);
- хода, постава;
- жестикуляція, особливості рук і пальців;

- характеристики голосу (просодичні особливості, тобто темп, гучність, тембр голосу);
- проксемічні (просторові) характеристики (дистанція при спілкуванні тощо);
- пози тіла;
- особливості оформлення зовнішнього вигляду, імідж, стиль одягу,
- особливості оформлення життєвого простору (будинки, кімната, кабінет);
- динаміка поведінкових реакцій і емоційних проявів;
- особливості перебігу фізіологічних реакцій (запах, почервоніння, збліднення, подих, пітливість);
- почерк.

Як бачимо, існує дуже багато додаткових параметрів невербальної комунікації, які формують детальний психологічний портрет особистості. Означені параметри досліджуються у відповідних галузях психології (рис. 1.3.).

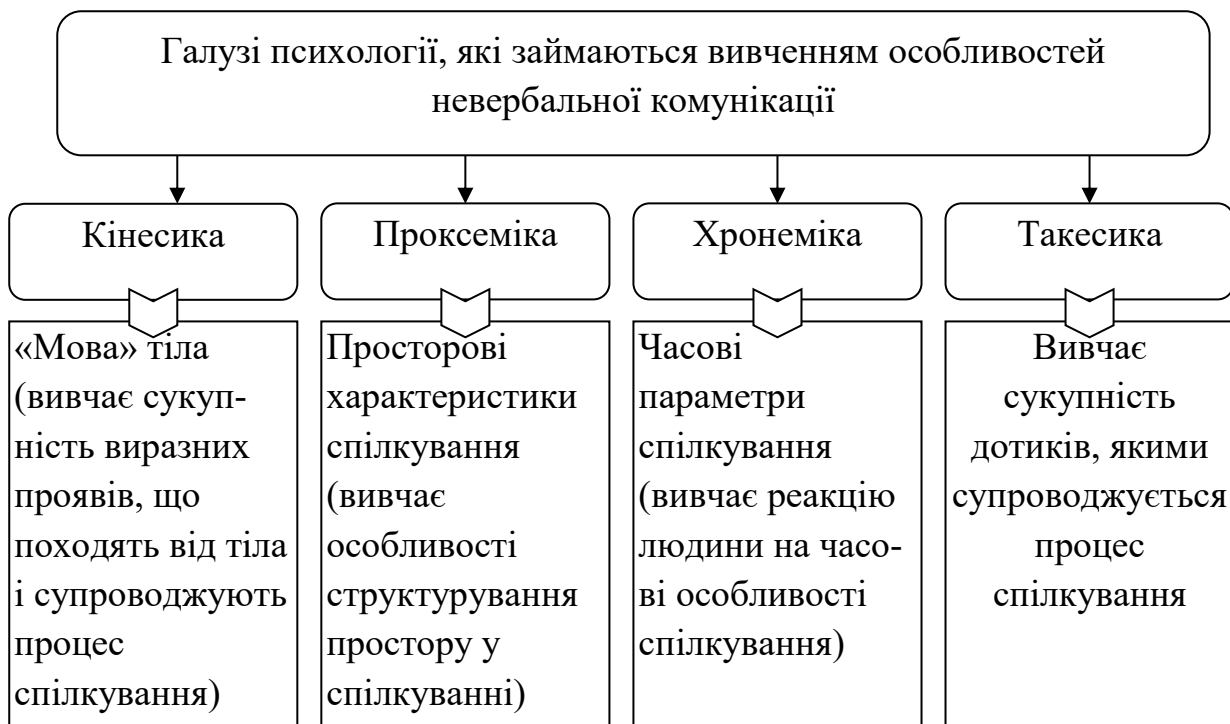


Рис. 1.3. Напрями вивчення особливостей невербальної комунікації

Кінесика є наукою, яка вивчає сукупність жестів, міміки, пантоміміки, видимі прояви діяльності автономної нервової системи (зміна діаметру зіниць та кольору шкіри, запах тощо), якими супроводжується процес людського спілкування. Рухи тіла люди контролюють не настільки сильно, як слова, тому спостереження за виразом обличчя співрозмовника і його жестикуляцією дає можливість отримати додаткову інформацію. Нерідко жестами та мімікою людина може висловити набагато важливішу інформацію, ніж та, яку вона

намагається донести словами. Засновником кінесики став американський антрополог Рей Бердвістл. Роком її народження можна вважати 1952, коли у світ вийшла знаменита монографія Р. Бердвістла «Вступ до кінесики: анотована система запису рухів рук і тіла». У ній автор представив результати багаторічних досліджень в цій області, причому не тільки свої власні, а й своїх колег. Крім того, в цій книзі він запропонував оригінальну методику запису жестів.

Проксеміка і хронеміка – це область соціальної і практичної психології і семіотики, що займається вивченням просторової і часової системи спілкування. Виступаючи як особлива знакова система, простір і час організації процесу спілкування несуть смислове навантаження, будучи компонентами комунікативної ситуації.

Антрополог Едвард Холл, досліджуючи у 1950-х роках структурування простору у повсякденному житті людини, позначив цим терміном особливості організації простору у спілкуванні (міжсуб'єктного, житлового, міського). Так, кожна людина має певну територію, яка вважається нею особистою. Дистанція, яку підтримують співрозмовники при спілкуванні, залежить від багатьох чинників (соціальних, культурних, особистісних). Загалом східні культури допускають меншу відстань при спілкуванні, ніж західні. При дуже малій або великій відстані люди зазвичай відчувають незручність, дискомфорт. Е. Холл виділяє чотири міжсуб'єктні зони:

- інтимна (0-0,5 м);
- персональна або особистісна (0,5 м-1, 2м);
- соціальна (1,2 м-3, 65 м);
- громадська (3,65 м і більше).

Хронеміка – це дослідження використання часу в невербальному комунікаційному процесі. Для спілкування час є не менш важливим фактором, ніж слова, жести, пози і дистанції. Дослідження хронеміки різних культур дозволяють виділити дві основні моделі використання часу: монохронну і поліхронну.

У монохронній моделі час можна уявити у вигляді дороги або довгої стрічки, розділеної на сегменти. Такий поділ часу на частини припускає, що людина в даній культурі на даному відрізку часу може одночасно займатися лише однією справою і що вона поділяє час на час для справи і час для емоційних контактів.

У поліхронній моделі немає такого поділу, припускається, що людина може займатися кількома справами відразу. У цій моделі час можна уявити у вигляді пересічних спіральних траєкторій або кола. Крайнім випадком є

культури, у мовах яких взагалі немає слів, що відносяться до часу (наприклад, у північноамериканських індіанців).

Якщо в монохронній культурі час постійно відстежується (час = гроші), то в поліхронній культурі такої необхідності немає, про використання часу навіть не замислюються. Прикладом поліхронної культури може служити російська, латиноамериканська, французька; монохронної – німецька, північноамериканська. У великих містах плин часу сприймається інакше, ніж у маленьких селах.

Різні культури використовують різні види часу (так званий час «формальний» та час «неформальний»). Неформальний час пов'язаний з невизначеним відліком: «через деякий час», «пізніше», «у другій половині дня» і т. д. Формальний час, навпаки, відраховує час дуже точно: «завтра о 15.30» тощо. Однією з найбільш частих перешкод у міжкультурній комунікації є ситуація, коли один співрозмовник оперує формальним часом, а його опонент, що належить до іншої культури, – неформальним. Перший приходить на зустріч на другу годину дня, а інший – приблизно у другій половині дня, якщо приходить взагалі.

Такесика вивчає дотики в ситуації спілкування (у формі рукоштовування, поплескування, поцілунку). Доведено, що динамічні дотики є біологічно необхідною формою стимуляції. Використання людиною динамічних дотиків у спілкуванні визначається статусом партнерів, їхнім віком, статеву приналежністю, ступенем знайомства і т. п. Через дотики людина виражає найсильніші почуття – любов, ненависть тощо. Неадекватне використання особистістю такесичних елементів може призвести до конфліктів в спілкуванні. Наприклад, поплескування по плечу можливо тільки за умови близьких відносин, рівності соціального становища в суспільстві.

Найпоширеніший такесичний засіб – неодмінний атрибут будь-якої зустрічі і прощання – рукоштовування. Ще первісні люди при зустрічі простягали один одному руки розкритими долонями вперед – показати, що в них немає зброї. Згодом з'явилися варіанти – такі, як помах рукою в повітрі, прикладання долоні до грудей і багато інших, в тому числі і рукоштовування. Часто воно може бути досить інформативним, особливо його інтенсивність і тривалість.

Таким чином, за допомогою методів візуальної психодіагностики стає можливим визначення найважливіших особистісних і індивідуально-психологічних особливостей людини, до яких, на нашу думку, належить:

1. Спрямованість особистості (орієнтація на певну систему цінностей).
2. Характер.
3. Темперамент.
4. Здібності.

5. Почуття і емоційні стани.
7. Наміри людини.
8. Інтелектуальні і комунікативні особливості.
9. Наявність психопатичних проявів.
10. Наявність тілесних блоків і м'язових затискачів.

Отже, існує тісний взаємозв'язок зовнішнього і внутрішнього й психологічні особливості людини можна визначити шляхом аналізу фізичного тіла людини і його зовнішніх проявів. Методи візуальної психодіагностики дозволяють досить швидко зібрати інформацію про людину, скласти її психологічний портрет, спрогнозувати ефективність її діяльності.

Історичні корені візуальної психодіагностики

Науковий етап розвитку візуальної психодіагностики почався з роботи Ч. Дарвіна «Вираження емоцій у людини і тварин» в 1872 році. Розвитку візуальної психодіагностики сприяв розвиток таких наук як генетика, антропологія, експериментальна і диференціальна психологія, дослідження В.М. Бехтерева, М.А. Белова, І.П. Павлова. В історії розвитку вчень про людину виділилося кілька підходів:

1. Космологічний: астрологія, хірологія. Астрологія – система вчень, спираючись на яку нібито можливо за розташуванням небесних тіл передбачити майбутнє життя індивіда або стан суспільства. Астрологія вивела закономірності, залежності типів особистості, рис характеру, тих чи інших подій у житті окремої людини або сукупності людей від взаєморозташування небесних тіл. Сучасна наука не визнає астрологію, оскільки закономірності, представлені в астрології, були виявлені не шляхом точних обчислень і вимірювань.

Але основний постулат астрології – принцип безпосереднього зв'язку Мікрокосму і Макрокосму – не виглядає безглуздим. Згідно з цим принципом всі космічні події та ритми проектуються і знаходять своє відображення на Землі. Ритми людини залежать від ритмів Космосу, тобто ми з вами, наш організм, наша особистість підкоряється тим же ритмам, за якими живе Всесвіт і Сонячна система зокрема. Відомий психолог В.Ю. Крилов пояснює можливість надання точних астрологічних прогнозів за допомогою синергетики: момент народження людини – це точка біфуркації або момент найвищої нестійкості усіх її систем, тому навіть слабкі впливи астрологічного походження можуть сильно вплинути на подальший розвиток людини [8].

Хірологія або хіромантия – це тлумачення ліній та горбків долонь, яке нібито дозволяє передбачити долю людини; мистецтво «читання» руки.

Хірологія, так само як і астрологія, не визнається сучасною наукою через ненауковість її методів. Але на сучасному етапі розвитку візуальної психодіагностики рука людини визнана носієм досить цікавої інформації. Так, психолог О.Ф. Хмільяр у своїй монографії посилається на дані В.В. Клименка, згідно з якими рука людини здатна передавати духовну і фізичну енергію. Не випадково лікарі обов'язково оглядають руку новонародженого, адже медицина давно досліджує руки людини стосовно генетичних захворювань. «Рука може допомогти діагностувати більше 15 аномалій розвитку, серед яких: а) летальні форми патології плоду не уточненої етимології; б) соматична асиметрія; в) хромосомний мозаїцизм; г) синдроми «протяжного гену»; д) затримка психомоторного розвитку; е) акродисплазія; ж) аномалії статі; з) тератогенні впливи та ряд інших.

Рука сигналізує про психічний стан людини, її бажання, ставлення до учасників спілкування й обговорюваних питань. Ритмічно узгоджуючись з інтонацією, наголосами і паузами, рука сприяє зосередженню уваги на ключових частинах переданого повідомлення, здатна провокувати стани і відношення партнерів по спілкуванню, оскільки може впливати на людину вагомніше, ніж мова» [9, с. 241].

2. Типологічний: гуморальні (Гален, Гіппократ), конституціональні (Ернст Кречмер, Вільям Шелдон), нейрофізіологічні (І. Павлов, В. Вунд) підходи.

3. Функціональний підхід, згідно з яким типи людей пов'язані з переважанням певних психічних функцій (Т. Рибо, О.Ф. Лазурський, К. Юнг, К. Леонгард).

4. Динамічний: типи характерів пов'язані зі стадіями розвитку особистості (З. Фройд).

5. Факторний (Р. Кетелл, Г. Айзенк): типологія особистості заснована на певних фундаментальних якостях.

На даний час візуальна психодіагностика включає в себе кілька розділів:

1. Психологію тілесності, що передбачає діагностику рис особистості за конституційними ознаками, тобто за особливостями статури, ходи, «зони тіла» і т. п. (Е. Кречмер, В. Шелдон, О. Лоуен, В. Райх).

2. Візуальну характерологію – визначення за візуальними ознаками типу темпераменту і характеру (Т. Рибо, О.Ф. Лазурський, К. Юнг, Леонгард, М.М. Обозов, М.Є. Бурно).

3. Психологію невербальних комунікацій, яка включає психодіагностику емоційних станів за особливостями невербальних (тобто немовних) проявів особистості (Алан Піз, О. Нелсон, Р. Розентайл, Пітер Колетт).

4. Колірну психодіагностику (В. Вунд, І. Гете, Г. Роршах, М. Люшер, О.М. Еткінд). Початок покладено в 18 столітті в роботі І. Гете «Вчення про

колір», де автор виклав основні принципи кольорової психодіагностики, на якій базуються сучасні колірні тести Г. Роршаха, Макса Люшера, О.М. Еткінда. Колірна психодіагностика виходить з наступних положень:

- кольори чинять певний психофізіологічний вплив на людину;
- у певних культурах кольори мають стійкі значення, які є спільними для представників цих культур;
- люди мають різні уподобання щодо кольору, що визначаються їхніми індивідуальними особливостями.

Література

1. Батаршев А. Диагностика темперамента и характера / А. Батаршев. — СПб. : Питер, 2006. — 368 с.
2. Бурлачук Л. Словарь-справочник по психодиагностике / Л. Ф. Бурлачук. — 3-е изд., перераб. и доп. — СПб. : Питер, 2008. — 686 с.
3. Виговський О. Навіщо виявляти обдарованість : концептуальні засади діагностики обдарованості на ранніх етапах її розвитку / О. Виговський // Директору школи, ліцею, гімназії. — 2001. — № 4. — С. 57—60.
4. Галян І. М. Психодіагностика : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / І. М. Галян. — К. : Академвидав, 2009. — 464 с.
5. Гуревич К. М. Проблемы развития современной психологической диагностики / К. М. Гуревич, Е. И. Горбачева // Вопросы психологии. — 2006. — № 5. — С. 14—24.
6. Корольова К. Діагностування рівня особистісного розвитку з урахуванням вікового фактора / К. Корольова // Соціальна психологія. — 2008. — № 118—123.
7. Корольчук М. С. Психодіагностика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. С. Корольчук. — К. : Ніка Центр, 2007. — 400 с.
8. Крылов В. Ю. Психосинергетика как возможная новая парадигма психологической науки / Крылов В. Ю. // Психологический журнал. — 1998. — Т. 19. — № 3. — С. 56—62.
9. Хміляр О. Психологія символічної регуляції дій і вчинків особистості : [монографія] / О.Ф. Хміляр. — К.: ТОВ «Контекст Україна», 2016. — 380 с.
10. Щекин Г. В. Визуальная психодиагностика и ее методы / Г. В. Щекин. — К., 1992. — 213 с.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть сфери застосування візуальної психодіагностики.
2. Як можна класифікувати засоби невербального спілкування?

3. Охарактеризуйте основні історичні етапи становлення візуальної психодіагностики як науки.

Тема 2. Невербальні прояви людини та їх характеристика

1. Характеристика невербальних проявів людини як засобів спілкування.
2. Методи вивчення невербальних проявів людини.
3. Функції засобів невербального спілкування.

Характеристика невербальних проявів людини як засобів спілкування

Тілесний контакт (Bodily contact)

Це поплескування, штовхання, погладження і т. п., тобто торкання до різноманітних частин тіла. Міра інтенсивності тактильного контакту варіює залежно від культурних особливостей. У Британії і Японії вона дуже мала, тоді як у африканців і арабів таких контактів багато. У Британії найбільш поширеним різновидом тілесного контакту в публічних місцях є тілесний контакт як частина вітання і прощання.

У більшості культур тілесний контакт частіше має місце в сім'ї: між подружжям, батьками і дітьми. Але навіть там є строгі обмеження, що стосуються того, до яких частин тіла можна доторкатися. Жуар (1966) встановив, що в Америці білі студенти чоловічої статі чіпають своїх батьків тільки за руки, хоча їхні друзі протилежної статі торкалися до них самих набагато частіше і без таких суворих обмежень [6].

Гельдард, вивчаючи можливості спілкування за допомогою дотику як можливості передачі інформації, досліджував шкірну чутливість і дійшов висновку, що елементами для розробки алфавіту може служити тривалість, частота, інтенсивність і локалізація тактильного сигналу. Знайшовши оптимальні значення для кожного елементу, Гельдард спробував передати за допомогою комбінацій цих значень написання букв англійського алфавіту (букви як би «писалися» на шкірі). Буквені символи, що задавалися на друкарській машинці, трансформувалися за допомогою спеціального апарату в просторово-часову послідовність вібраторних сигналів. Проте деякі поєднання були визнані випробовуваними незручними. Після експериментальної перевірки 180 небуквених символів Гельдард розробив новий алфавіт, що відповідав алфавіту англійської мови і назвав його «body English». Він стверджував, що шкіра як можливий канал комунікації не поступається в деяких відношеннях аудіовізуальним каналам: так, здатність шкіри до часового розрізнення сигналів менша, ніж вуха, але не менша, ніж ока – 0,010 сек.,

0,03 сек. і 0,030 сек. відповідно, не кажучи вже про умови, що роблять неможливим спілкування за допомогою голосу або зору [8].

Інший підхід до дослідження тактильної комунікації продемонстрував Клайнс, який сконструював прилад, названий сенсограф (sentograph – від лат. sentire – відчувати). Випробовувані повинні були викликати у себе певні стани, – гніву, ненависті, печалі і так далі, – які реєструвалися шляхом натиснення на кнопку, вмонтовану в прилад. Вимірювалися вертикальний і горизонтальний компоненти натиснення, внаслідок чого були отримані дві криві. Одночасно реєструвалися викликані потенціали мозку (метод реєстрації відповідей різних структур головного мозку на зовнішні стимули), показники міографа (запис електричних сигналів, отриманих в результаті реєстрації м'язових скорочень), частота серцевих скорочень і тривалість фаз дихання. Виявилася очевидна відмінність кожної пари кривих, що відповідала відмінності в переживаннях і характеру змін інших показників. Способи викликання стану, – за допомогою його імітування без дійсного переживання, за допомогою переживання відповідних емоцій або ж шляхом уявлення людини, що переживає цей стан, – істотного значення не мали. Виявилось також, що випробовувані могли навчитися викликати у себе необхідний стан, не спираючись на уявлення якої-небудь конкретної ситуації. Не враховувалися також відмінності в переживанні одного і того ж стану: наприклад, не відомо, чи малася на увазі у разі любові прихильність до неживого об'єкту, живого або який-небудь інший вид любові. Згідно Клайнс, випробовувані актуалізували необхідні стани як образи тілесних змін, що відбуваються при тих або інших переживаннях. Як вважає Клайнс, ці образи не є відображенням фізіологічних змін. Зміни фізіологічних функцій, як правило, супроводять такий образ і також можуть відчуватися, але ніяким чином не ідентичні їм: вони навіть можуть не співпадати в часі. Такі образи автор називає сенсорними проекціями і вважає, що кожен емоційний стан має свою сенсорну проекцію усередині тіла. Ми говоримо про хвилі гніву, що заливають нас, про особливу млявість, супроводжуючу почуття горя, про специфічні реакції травного каналу при відразі і ненависті, відчутті легкості в тілі при переживанні радості – такі висловлювання, вважає Клайнс, є чимось більшим, ніж просто форми мови і говорять про наявність образів протікання емоцій. При цьому він розрізняє дійсні тілесні зміни, що відчуються кинесично, і сенсорні проекції, що не мають характеру моторної активності (зміни в кардіоваскулярній (серцево-судинній) системі він також відносить до моторних). Наприклад, одні і ті ж відчуття при плачі можуть бути різними: коли сльози пов'язані з переживанням горя, це одне, а при попаданні в око смітинки – інше. Стискування черевних м'язів відчувається по-різному залежно від того, чи супроводить воно переживання ненависті, викликано лоскотом або

підготовкою до стрибка. Клайнс вводить спеціальне поняття – айдіолог (idiolog), яким позначає думку або уявлення про якість як певну психосоматичну реальність. Це уявлення пов'язане з певними мозковими процесами, відмінними від тих, які мають місце при сприйнятті реального явища: так, уявлення про висоту звуку відрізняється від дійсного сприйняття цієї висоти. Уявлення про емоцію також пов'язане з певними мозковими процесами. Так само, як можна уявити звук, запах, дотик, смак та тощо, так само можна уявити, на думку Клайнса, емоційне переживання (наприклад, гнів). Схожість отриманих в дослідженні результатів, незважаючи на расові і культурні відмінності випробовуваних, говорить про те, що експресивне вираження емоцій запрограмоване генетично і здійснюється за допомогою специфічної для кожної емоції мозкової програми. Кожна емоція має свою власну характеристику – просторово-часову форму вираження. Емоційний стан може бути виражений за допомогою ряду різних вихідних модальностей, але в кожній вихідній модальності є загальний динамічний чинник, визначений специфічною для цієї емоції мозковою програмою. Тому байдуже, як виражається емоція: за допомогою руки, ноги або тону голосу (подібно до того, як основні риси почерку зберігаються при писанні будь-якою частиною тіла). Вибір початкової модальності визначається культурними чинниками, а «чиста», генетично визначена форма вираження може контролюватися довільно – одні прояви можуть пригнічуватися, а інші посилюватися. Цей контроль тісно пов'язаний з процесом уяви і діє в емоційному просторі як проекційна система, через яку проектуються певні форми вираження. Однозначна відповідність між станом переживання і формою вираження, що відповідає йому, виникає внаслідок часової інтеграції, здійснюваною нервовою системою. Те, що фактично такої відповідності не існує, виходить вже з того положення, що форма вираження програмується мозком. Ця форма, що складається з окремих актів вираження, що мають свою тривалість і здійснюються обов'язково тільки послідовно, відчувається як цілісність саме внаслідок інтегруючої діяльності центральної нервової системи.

Клайнс вважає, що його точка зору сприяє об'єднанню протидіючих ліній в традиційних теоріях емоцій, по-новому вирішуючи питання про співвідношення фізіологічних змін і суб'єктивних відчуттів. Результати експерименту свідчать про те, що дотик як засіб вираження емоцій – науково доведений спосіб невербального спілкування [7].

Дистанція (Proximity)

Настільки близько один від одного люди сидять або стоять, легко виміряти, але значна частина експериментальних робіт надала досить мізерні результати. Встановлено, що люди стоять дещо ближче до тих, хто їм

подобається, а також до тих, чії очі заплющені або чий погляд відведений убік. Проте відмінності у відстані невеликі: в середньому це 2-3 дюйми. Більш значними є крос-культурні відмінності: так, латиноамериканці і араби стоять дуже близько один до одного, тоді як шведи, шотландці і англійці стоять значно далі один від одного. Також мають місце стійкі індивідуальні відмінності, але це, схоже, не пов'язано з іншими особливостями особистості, за винятком схильності людей з психічними порушеннями до дистанціювання від інших (Лотт, Кларк і Альтман, 1969). Портер, Арджайл і Солтер (1969) виявили, що дистанція майже нічого не говорить про особистість: підставні, які сідали на відстані 2, 4 або 8-ми футів не сприймалися партнерами як люди з різними якостями особистості. З іншого боку, якщо є група людей, то дистанція між ними, певно, відбиває, стосунки між ними. Скорочення відстані свідчить про бажання вступити в контакт або його продовжити: так, якщо А хоче вступити в контакт з В, він скоротить дистанцію між ними і це супроводжуватиметься відповідним поглядом і мовою.

Дистанція, підтримувана партнерами під час спілкування, може свідчити про відношення до повідомлення або до співрозмовника.

Розташування (Orientation)

Мається на увазі кут, під яким люди сидять або стоять один відносно одного. Звичайно це розташування один навпроти одного або поруч один з одним (from head-on to side-by-side). Розташування можна досліджувати, якщо попросити випробовуваного познайомитися з підставним або ж попросити двох людей познайомитися один з одним. Розташування людей один відносно одного залежить від ситуації: ті, хто співпрацюють один з одним або є друзями, вважають за краще side-by-side позицію (пліч-о-пліч); у випадках конфронтації, переговорів або подібних ситуацій, люди вибирають head-on позицію (навпроти один одного); хоча в інших ситуаціях позиція 90° в Англії і США зустрічається часто (Сомер, 1965; Кук, 1970), виключення – розташування близьких друзів один навпроти одного за столом під час їжі. Є кросс-культурні відмінності: араби віддають перевагу head-on позиції (Ватсон і Грейвс, 1966), а шведи уникають позицію 90° (Инхем, 1971) [6].

Зовнішній вигляд (Appearance)

Деякі особливості зовнішнього вигляду контрольовані (одяг, зачіска, стан шкіри); деякі контрольовані частково: фізичний стан тіла і особливості статури. Люди вкладають у свою зовнішність багато грошей, витрачають багато часу і докладають багато зусиль для створення свого зовнішнього вигляду, який сам по собі є специфічним різновидом невербальних засобів комунікації (далі – NVC). Основна мета маніпулювання зовнішністю – самопрезентація, тобто повідомлення про самого себе. Таким чином люди повідомляють про свій

соціальний статус, рід занять або приналежність до певної соціальної групи, наприклад, коли вони носять певний костюм (керівники банків не одягаються як хіппі). Зовнішній вигляд надає також інформацію про особистість та її настрій – ейфорійні екстраверти не стануть носити темний одяг з чорними краватками. Молоді жінки використовують усі ці сигнали, але їх основна з турбота дещо інша – максимальне збільшення сексуальної привабливості. Зовнішність має певне значення тільки в певних соціальних обставинах, в яких значення деяких деталей одягу, зачіски або косметики зрозуміло всім. У сучасній культурі стилі міняються надзвичайно швидко, так що бути модно одягненим – основний параметр зовнішності [6].

Поза (Posture)

У кожній культурі можливі різні способи стояння, сидіння або лежання. Значення пози, подібно до експресії обличчя, до деякої міри універсально, але є також культурні відмінності. Існують неписані правила, що стосуються певних ситуацій, – таких як церква, обід і так далі. У позі знаходять відображення міжособистісні стосунки: Меграбян (1968) встановив, що певні пози виражають дружні або ворожі настанови, стосунки переваги і підпорядкування, що сприймаються відповідно. Таким чином, поза може говорити про статус; хтось, хто збирається зайняти головне положення, сидить прямо, в центрі обличчям до інших. Поза змінюється залежно від емоційного стану, особливо під кутом зору «напруга-розслаблення». Це важливо, оскільки поза менш контрольована, ніж обличчя або голос і завдяки їй можливий «витік» інформації про справжній психічний стан особистості, як, наприклад, тоді, коли тривога не відображається на обличчі, але може бути відображена у позі (Екман, 1969).

Положення тіла під час бесіди може виражати відношення і статус. У загальному випадку чим більш позитивно один з партнерів відноситься до іншого, тим більше він нахиляється до нього. Дослідження Меграбяна свідчать про те, що той, хто говорить, розслаблюється в дуже незначній або в дуже значній мірі, якщо співрозмовник не викликає у нього симпатії і в помірній – якщо викликає. Надмірна напруженість характерна для партнерів, небезпечних в якому-небудь відношенні один для одного, а надмірна релаксація – для партнерів, що не становлять загрози один для одного і не симпатизують один одному. Що стосується відмінностей в статусі, то найбільша релаксація спостерігається у разі бесіди з партнером з нижчим статусом, менш виражена – з партнером, рівним за статусом і найменша – у бесіді з особою з більш високим статусом.

Кивання головою (Head-nods)

Кивок головою має велике значення у зв'язку з мовою. Він діє зазвичай як підсилювач, оскільки коли якась поведінка А супроводжується кивком

голови В, у А з'являється тенденція до посилення такої поведінки. Кивки головою грають вирішальну роль у визначенні порядку вступу у бесіду, оскільки кивок дає співрозмовникові дозвіл на продовження говоріння. З іншого боку, швидкі кивки вказують на те, що той, що киває, хоче говорити. Кивки, нарешті, як і інші рухи тіла, погоджені у тих, що спілкуються, так, що здається, що вони беруть участь в «жестовому танці».

Mimika (Facial expression)

Обличчя – це особлива зона комунікації, яка у несхожих на людину приматів використовується для вираження міжіндивідуальних стосунків і емоцій. Міміка (від грець. *mimikos* – наслідувати) – вираз обличчя, постійний або тимчасовий, що виникає під впливом психічної, мовної діяльності людини і виявляється у взаєморозташуванні, формі окремих елементів обличчя, тонусі м'язів, лицевих зморшках, складках, ямках. Міміка характеризується мірою її довільності (міміка спонтанна і контрольована, природна і штучна); багатством репертуару (міміка різноманітна і одноманітна, багата і бідна); інтенсивністю (міміка сильна та слабка, різка та млява); виразністю (експресивністю); динамікою виникнення, утримання та зникнення. У людей мімічні прояви ряду емоцій являються універсальними, а деяких залежать головним чином від навчання (Екман, 1969). Існують значні обмеження, що стосуються вираження негативних стосунків або емоцій, так що спонтанні мімічні прояви часто приховуються. Втім, деякі виразні прояви емоцій важко контролювати: розширення зіниць внаслідок збудження, потіння через тривогу, мікроекспресію переживань (Хагард і Айзекс, 1966). Експресія обличчя використовується також у тісному зв'язку з мовою. Той, хто слухає, постійно як би коментує своє відношення до почутого за допомогою незначних рухів брів і рота, що виражають стурбованість, здивування, незгоду, задоволення і так далі. Той, що говорить, супроводжує свої висловлювання відповідною експресією обличчя, що модифікує або «обрамляє» те, що говориться і показує, що має сприйматися як смішне, а що як серйозне, важливе (Вайн, 1971) [6].

Міміка є, мабуть, найбільш виразним засобом невербального спілкування. Меграбян приводить наступну формулу, що відбиває, на його думку, значущість кожного компонента висловлювання: загальний вплив = 0,07 вербальний + 0,38 вокальний + 0,55 мімічний [8, с. 99]. З'ясування ролі міміки як засоби спілкування передбачає вивчення її еволюційно-біологічних, соціально-культурних і нейрофізіологічних аспектів. Першим серйозним дослідженням походження виразних проявів одностайно називаються роботи Ч. Дарвіна. Спираючись на розроблений ним еволюційний принцип, Ч. Дарвін виходив з пристосувального значення багатьох виразних проявів, пов'язуючи їх з типовими видами діяльності і будовою тіла. На думку Дарвіна, можна вказати

з великою вірогідністю на певне використання майже усіх м'язів, незалежно від виразу емоцій [2]. Походження виразних рухів Дарвін намагався пояснити за допомогою трьох принципів. Згідно з першим, у ході еволюції біологічно доцільні прояви закріпилися як виразні в силу подібності переживань певних станів. Так, міміку відрази, зневаги і частково презирства Дарвін пов'язує з актом їжі, пробування на смак і найбільш характерними для неї вважає рухи навколо рота. Такий виразний рух як насуплення брів, Дарвін розглядає, з одного боку, як похідний від скорочення м'язів очей під час крику – самого раннього і майже єдиного виразу, що проявляється вже в перші дні після народження, а з іншого боку – як необхідний для захисту очей від надлишку світла при розгляді віддалених об'єктів. Нахмурення брів, що поєднувалося з виникненням неприємної емоції, стало виразним проявом різних неприємних переживань, а також пильної уваги і роздуму по аналогії з виразом «вдивляння». Цей принцип, що має найбільше пояснювальне значення, отримав широке визнання в якості методологічного підходу до дослідження виразних проявів.

Згідно з другим принципом, сформульованим Дарвіном як принцип протиставлення або антитези, при переживанні протилежних емоцій виразні рухи також змінюють свій характер на протилежний. Наприклад, вираз безпорадності, безсилля протилежний виразу готовності діяти. За допомогою цього принципу пояснюється пантоміміка жаху – підняття плечей і рук з розкритими долонями. В цілому цей принцип досить конкретизований. «Готовність діяти» може, мабуть, виражатися по-різному залежно від того, в контекст якого емоційного переживання вона включена. За допомогою цього принципу пояснюється досить незначна кількість виразних проявів (здивування, жах), еволюційному закріпленню яких сприяло їх значення як засобів спілкування.

Третій принцип Дарвіна – принцип прямого впливу збудженої нервової системи на тіло – пояснює вираження надмірно сильних переживань. Спочатку ці прояви виникають в силу асоціації із звичними діями, потім, із-за генералізації збудження, знаходять вихід у безладній активності. Особливу виразність м'язів обличчя Дарвін пояснює за допомогою третього принципу: надлишок нервової енергії спрямовується спочатку по найбільш уторованих шляхах, а найбільш вживаними є м'язи обличчя. Походження рум'янцю сорому також пояснюється за допомогою цього принципу: найчастіше люди звертали увагу на обличчя як на джерело голосу і виразних рухів, тому підвищена увага до людини викликає добре помітну реакцію її шкірних покривів.

В.М. Бехтерєв, визнаючи, що корені людської міміки криються глибоко в тваринному царстві [1], критикував Дарвіна за суб'єктивізм. Бехтерєв розглядав

біологічну доцільність виразних проявів, не пов'язуючи її з такими поняттями як залякування або залучення іншої тварини. Наприклад, збільшення об'єму шиї, яке забезпечується мішками у земноводних, що роздуваються, і підйомом шкірних придатків у ссавців і птахів, робиться, на думку Бехтерева, не для залякування, а для захисту вразливого місця. Серед сучасних продовжувачів лінії Дарвіна можна назвати Р. Ендрю, що вивчає походження ряду виразних проявів – нахмурення брів (його думка співпадає з думкою Дарвіна), випинання губ, посмішки, в поясненні походження яких утруднювався Дарвін [5].

Існує дві основні точки зору на можливості розпізнання емоцій за мімікою. Згідно з першою мімічні прояви одних і тих же емоцій варіюють в залежності від національно-культурних та індивідуальних особливостей людини і відтак здатність до їх розпізнання є результатом навчання (Р. Бердвістл); згідно з другою неконтрольовані мімічні прояви так званих фундаментальних емоцій (страху, здивування, радості, суму, відрази, гніву, презирства та сорому і зацікавленості) мають вроджений характер і тому розпізнаються усіма людьми однаково (Ч. Дарвін, К. Ізард, П. Екман).

Об'єктивна оцінка виразу обличчя можлива за умови застосування методу порівняння експресії з еталонами мімічних виразів фундаментальних емоцій (методика FAST). До уваги беруться зміни в кожній із трьох умовних зон обличчя: чоло – брови; очі – повіки – основа носа; щоки – нижня частина обличчя. FAST заснована на використанні словесних описів мімічних проявів, але як більш удосконалений варіант, являє собою систему кодування активності лицевих м'язів. FACS дозволяє закодувати будь-який вираз обличчя і представити його у вигляді свого роду «формули».

Комп'ютерна програма визначення емоційних станів за мімікою розроблена в Інституті психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Ця програма дозволяє також виокремлювати типові мімічні патерни, характерні для ряду психічних станів. Серед учених, що вивчають комунікативне значення мімічних проявів, найбільш відомими є П. Екман, У. Фрізен, К. Ізард (П. Екман зайнявся вивченням можливостей розпізнавання емоцій по лицьовій експресії в 50-і роки XX століття, У. Фрізен офіційно приєднався до нього пізніше – в 60-і).

Жести (Gestures)

Руками можна виразити дуже багато: рухи голови, ніг і інших частин тіла також можуть бути використані, проте вони значно менш виразні, ніж руки. Деякі жести можуть вказувати на загальне емоційне збудження, що викликає дифузну тілесну активність, тоді як інші виражають швидше певні емоційні стани, наприклад, як стискування пальців в кулак при гніві. Жести також тісно пов'язані з мовою і можуть використовуватися для ілюстрації того, про що

говориться, особливо тоді, коли мовець не сильний в словах або коли описувані об'єкти мають певну форму або розміри. Рухи рук (а також голови) можуть бути тісно пов'язаними з мовою, позначаючи внутрішню структуру висловлювань і контролюючи їх синхронність. Жести можуть навіть замінювати мову, як в мові жестів [6].

Зорова поведінка (Looking)

В процесі бесіди її учасники час від часу дивляться один на одного впродовж від 1 до 10 секунд протягом від 25% до 75% часу бесіди. Періоди взаємного глядіння або зорового контакту значно коротші. Виявлено, що люди дивляться в два рази частіше, коли вони слухають, ніж коли вони говорять. Глядіння грає важливу роль у вираженні і зміцненні міжособистісних стосунків. Акт глядіння – сигнал того, що інший викликає певний інтерес, а про те, якого роду цей інтерес, говорить супутня лицьова експресія. Арджайл і Дин (1965) встановили, що кількість поглядів – показник близькості і що люди дивляться більше, коли інша людина віддалена, припустивши таким чином, що глядіння і відстань можуть замінювати одне одного в якості пропозиції до зближення. Це знайшло підтвердження в пізніших експериментах. Екслайн і Вінтерс (1965) знайшли, що люди частіше дивляться на тих, хто їм подобається. Проте глядіння може супроводжуватися зовсім різною лицьовою експресією і може сигналізувати про агресію (як це зазвичай буває у тварин), сексуальну привабливість або, приміром, клінічний інтерес.

Глядіння тісно пов'язано з вербальною комунікацією. По-перше, воно використовується для отримання інформації: для отримання зворотного зв'язку – реакціях іншого на те, що говориться; додаткової інформації про те, що говориться, під час слухання. Крім того, зміни у напрямі погляду використовуються для регуляції синхронізації мовного обміну. Погляд – це сигнал для початку контакту у вітаннях; підсилювач; показник того, що партнери розуміють один одного.

Інформативними ознаками в дослідженні рухів очей є тривалість, частота і момент виникнення зорового контакту, напрям погляду, зміна діаметру зіниць. У багатьох суспільствах існують неписані правила, що регулюють спілкування за допомогою погляду. Більшість зустрічей розпочинаються зі встановлення зорового контакту. Наприклад, як вказує Гофман, якщо американець зустрічається з кимось очима, це означає, що він готовий до продовження контакту. Саме тому офіціантки виробляють уміння уникати погляду клієнта в той час, коли вони зайняті [9]. Наявність контакту за допомогою погляду може змінити сенс усієї ситуації. Людина, що добігла до зупинки у той момент, коли двері зачинилися і машина рушила, почуватиме себе абсолютно інакше, якщо вона зустрінеється із спрямованим на неї поглядом водія. Сенс ситуації буде

різко відмінним і у тому випадку, коли хто-небудь не упізнає вас, роблячи вигляд, що не бачить, і у тому випадку, якщо він ігнорує вас, фіксуючи очима. З проблемою наряду погляду більшість людей стикаються, перебуваючи в товаристві незнайомих людей в обмеженому просторі – наприклад, у ліфті. Проте неписаний етикет, що регулює прояви такого роду, в різних суспільствах різний. Антрополог Е. Холл описує, що араби під час бесіди часто стоять дуже близько один до одного і уважно дивляться в очі один одному. З іншого боку, у деяких народів Сходу вважається непристойним дивитися на співрозмовника впродовж усієї розмови. Що стосується американців, то погляд такої тривалості, як у арабів, викликає у них тривогу, а повне уникнення зорового контакту може бути розцінене як ознака психічного захворювання. Навіть правила поведінки англійців американці знаходять дещо дивними, оскільки у англійців прийнято під час розмови постійно дивитися на того, хто говорить. В той же час англійці значно менше киває головою, оскільки про свою увагу він дає знати очима [9].

Участь очей в регулюванні бесіди показана в експериментах Адама Кендона. Пару незнайомих один з одним студентів представляли один одному, саджали і потім знімали на кіноплівку процес їх бесіди. Хоча загальна тривалість фіксації очима партнера значно варіювала – від 28% до понад 70% усього часу бесіди, виявилися цікаві закономірності. Той, хто починав розмову, зазвичай дивився убік, потім, завершуючи окрему думку, час від часу кидав погляд на партнера, як правило, під час паузи перед закінченням фрази. В цей час інший співрозмовник кивав головою, бурмотів щось нерозбірливе або в інший спосіб показував, що він слухає. Тоді той, що говорить, знову відводив погляд. Тривалість глядіння на партнера була приблизно такою ж, як і тривалість глядіння убік, але той, хто говорить, ніколи не дивився на співрозмовника, якщо він підшукував потрібні слова або робив які-небудь помилки в мові. Завершення думки супроводжувалося особливо тривалим поглядом. Якщо цього не траплялося, співрозмовник не завжди міг зрозуміти, що тепер його черга вступити у бесіду і коливався або ж взагалі нічого не говорив. Після того, як другий співрозмовник починав говорити, перший, слухаючи, значно довше дивився на партнера, ніж тоді, коли говорив сам. Зустрічаючись очима з партнером, він у свою чергу виявляв знаки уваги.

Логіка такої поведінки ясна: той, хто почав бесіду, дивився убік на початку висловлювання і під час різних заминок, щоб не відволікатися від формулювання думок. Час від часу він кидав погляд на партнера для збереження зворотного зв'язку: щоб упевнитися, що партнер слухає, щоб бачити, як він реагує або для того, щоб зрозуміти, чи продовжувати йому. Численні погляди на того, хто говорить, свідчили про те, що його ввічливо

і уважно слухають. Важливість обміну поглядами для ведення бесіди була продемонстрована в експериментах з надяганням співрозмовникам темних окулярів: тривалих пауз і перерв у цих випадках було значно більше [9].

У цих же експериментах було встановлено, що коли той, що говорить ставить питання, він зазвичай дивиться прямо на того, хто слухає, за винятком тих випадків, коли питання занадто нескромне або надмірно хвилює того, хто його задав. Якщо той, що слухає, вражений сказаним, він схильний дивитися на того, хто говорить, якщо це здивування приємне і уникати дивитися на нього, якщо він відчуває жах, відразу або не згоден з тим, хто говорить. У тих випадках, коли він переживає ті ж почуття, що і той, хто говорить, він зазвичай опускає очі.

Виявлені закономірності стосуються бесід досить формального характеру.

Напрямок погляду може служити не лише в якості регуляторного сигналу, але і виражати відношення. Якщо той, хто слухає, часто дивиться на всі боки, це показує його незадоволення почутим. Якщо дивиться на всі боки більше звичайного той, хто говорить, це вказує на те, що він не упевнений в тому, що говорить або бажав би пом'якшити свої слова. Погляд, спрямований на того, хто говорить, виражає згоду того, хто слухає, але може бути і знаком уваги. Фіксація очима того, хто слухає, тим, хто говорить, свідчить про інтерес до реакцій слухача або ж упевненості в сказаному. Індивідуальні особливості рухів очей залежать від особливостей особистості, ситуації, в якій знаходиться людина, позиції, яку вона займає по відношенню до співрозмовників.

Оскільки сприйняття мови є, як правило, процесом аудіовізуальним, розглянемо невербальні аспекти мовлення. Взагалі сприйняття людини людиною є цілісним і певні його аспекти виокремлюються штучно, для зручності наукового аналізу.

Невербальні характеристики мови (Non-verbal aspects of speech)

Одні і ті ж слова можуть бути вимовлені різними способами за допомогою варіювання висоти, наголосу і часу вимовляння. Лінгвісти розрізняють просодичні звуки, що впливають на значення слів, і паралінгвістичні, що несуть інформацію іншого роду. Просодичні сигнали – це звуковисотні патерни; патерни, що акцентують що-небудь у мові, а також розділові патерни (ті, що стосуються часових параметрів мови, наприклад, паузи). Вони впливають на смисл речень і розглядаються як необхідні складові вербального висловлювання. Паралінгвістичні сигнали – це тон голосу, що виражає, наприклад, емоції; акцент, що свідчить про групову приналежність; тембр голосу, мовні помилки і таке інше. Ці невербальні прояви не пов'язані з мовою як такою, не мають складної структури і схожі з іншими виразними

проявами стосунків, настанов (атитюдів) і емоцій. Емоційний стан людини, що читає вголос нейтральний уривок, може бути визначений за магнітофонним записом (Дейвітц, 1964). Схвильовані люди говорять швидко і з придихом, тобто нерозбірливо і з мовними помилками. Авторитарна, з претензією на домінування або сердита людина говорить голосно, повільно і роздільно (Елдрід і Прайс, 1958). Є стилі мовлення, що складаються з інших комбінацій тих же змінних: мова похмурих дорослих, гостинних хазяйок і т. д.

До невербальних характеристик мовного спілкування відносяться: тон голосу, інтонації, тривалість і частота пауз; кількість помилок в мові – непотрібних повторень, обмовок, пропусків частин слів, незавершених речень. Д. Мал встановив, що чим більшу незручність відчуває той, хто говорить або чим вище рівень його тривожності, тим більше помилок такого роду він робить. Інформативними ознаками є також такі як тривалість очікування відповіді партнера, тривалість часового інтервалу, що передує висловлюванню, довжина висловлювання, частота переривання мови співрозмовника. Кожна з цих ознак може, зокрема, вказувати на відношення до співрозмовника і суспільне положення того, хто говорить. Так, довжина висловлювання, досить постійна індивідуальна характеристика мови, змінюється залежно від поведінки партнера з більш високим суспільним статусом: чим більше співрозмовник з більш високим статусом киває головою, тим довгими стають висловлювання особи з нижчим статусом. Якщо особа з більш високим статусом подовжує або скорочує свої висловлювання, довжина висловлювань співрозмовника з нижчим статусом змінюється в тому ж напрямі [8, с. 102].

Невербальні компоненти мовного спілкування виражають переважно почуття, симпатію або схильності і зазвичай посилюють вербальну частину повідомлення або ж суперечать їй, але можуть і доповнювати повідомлення: наприклад, паралельно з висловлюванням і незалежно від нього той, хто говорить, виявляє симпатію до співрозмовника. Взаємодію інформації, що передається вербально і вокально, досліджував Меграбян: трьом групам випробовуваних пропонувалося оцінити міру симпатії, вираженої вербальним і вокальним компонентами висловлювання. Одній групі пропонувалася транскрипція того, що було сказано; інша група оцінювала вокальний компонент повідомлення (за допомогою електронного фільтру з магнітофонного запису мови видалялися високі частоти, так що слова ставали нерозбірливими, але вокальні характеристики мови в цілому зберігалися), а третій пропонувалося повідомлення в цілому. Було знайдено, що при збігу вербального і вокального компонентів висловлювання в цілому оцінювалося трохи позитивніше або трохи негативніше в порівнянні з оцінкою окремих компонентів. Якщо ж вокально передана інформація суперечила вербальній,

оцінка робилася по вокальному компоненту [8]. Вибір форми мовного спілкування також може свідчити про відношення до акту спілкування. У тих випадках, коли спілкування небажане або неприємне, люди схильні обирати більше опосередковані його форми: так, деякі керівники вважають за краще висловити незадоволення роботою підпорядкованого через третіх осіб, а неприємні почуття – письмово або телефоном.

Як вже вказувалось, уся різноманітність невербальних проявів людини була поділена на три групи: кінесика (прояви, що походять від тіла, «мова» тіла); проксемика (просторові характеристики спілкування), хронеміка (часові характеристики спілкування) [3; 4].

Методи вивчення невербальних проявів людини

Люди використовують різноманітні види невербальних сигналів, які, як показано вище, можна класифікувати на 10 видів: тілесний контакт (*bodily contact*); просторові характеристики спілкування: взаєморозташування партнерів по спілкуванню (*orientation*) та дистанція (*proximity*); зовнішній вигляд (*appearance*); поза (*posture*); кивки головою (*head-nods*); міміка (*facial expression*); жести (*gestures*); зорова поведінка (*looking*); невербальні характеристики мови (*non-verbal aspects of speech*).

Можна виділити такі різновиди досліджень невербальної поведінки або невербальних засобів комунікації (NVC):

1) дослідження, мета яких – виявлення елементів і структури невербальної комунікації, яка розглядається як різновид мовної. Для цього детально вивчаються короткі аудіальні записи або відео;

2) дослідження, метою яких є вивчення правил (тобто імпліцитних культурно обумовлених конвенцій), що регулюють як вербальну, так і невербальну поведінку в різних ситуаціях. Дослідників цікавить, яким чином люди визначають певні соціальні ситуації і як вони інтерпретують NVC. Існує багато неформальних досліджень конкретних польових ситуацій, в яких основна увага приділена аналізу етикету як методу виявлення засадничих, часто невстановлених офіційно, правил. В якості методу дослідження використовується, наприклад, умисне порушення конвенцій – так, в одному такому дослідженні студентам пропонували поводитися удома так, нібито вони квартиранти або спробувати розпоряджатися своїми домашніми як фігурами на шахівниці (Горфінкель, 1963). Поведінка учасників експерименту записувалася на відео. Феліп і Самер (1966) проводили експерименти, в яких мало місце вторгнення у «зону тіла» людини, коли «підставна качка» (спільник експериментатора) підсаджувалася близько до «випробовуваних» на лавці в

парку без усяких пояснень (усі випробовувані негайно йшли геть). Таким чином було доведено існування певних конвенцій, тобто як писаних, так і неписаних правил поведінки;

3) контрольовані дослідження у штучних умовах (експериментальна традиція, що існує у соціальній психології). Значення результатів, отриманих у таких умовах, може бути перебільшено. Так, Арджайл і МакГенрі (1970) перевірили деякі отримані таким чином результати і виявилось, що якщо людину сприймали дуже короткий час, наявність окулярів дійсно додавала їй 13 балів до оцінки її IQ; проте якщо її сприймали під час бесіди, яка тривала 5 хвилин, носіння окулярів вже не впливало на оцінку її інтелекту. По-друге, результати, отримані в лабораторних умовах, можуть бути помилковими. Деякі результати не були підтверджені в умовах більш реалістичних. Так, ефект посилення мовлення або інших аспектів вербальної поведінки за допомогою кивків голови і посмішок мав місце в лабораторних умовах – тоді, коли випробовувані знали, що є вірогідно очікуваним експериментаторами. Але коли дослідження проводилося в польових умовах і випробовувані не знали, що було бажаним, результати були іншими (Арджайл, 1969). Дослідження сприйняття невербальних проявів часто проводяться в дуже неприродних умовах. Так, випробовувані показують фотографії з різними мімічними виразами і пропонують оцінити емоції. При цьому випускається з уваги те, що лицьова експресія зазвичай контролюється і що зміни в експресії часто обумовлені не переживанням емоцій, а є частиною невербальної системи, що супроводжує мову. Іноді неможливо уникнути дилеми: для підтвердження певних гіпотез потрібне створення специфічних умов експерименту, проте їх створення може привести до отримання результатів, що не відповідають реальній поведінці;

4) дослідження, що проводяться в реальних, але строго контрольованих умовах, таких, що припускають наявність чітких значень і правил і містять усі основні складові звичайної поведінки. Існує ряд дослідницьких процедур, що відповідають цим критеріям. Наприклад, один або декілька спеціально підготовлених підставних осіб наближаються до одного з тих, що прогулюються по вулиці, сидять в парку і так далі. Підставні поводяться в відповідності з певними стандартами, а поведінка випробовуваних записується ними ж або спостерігачем або ж знімається на плівку. Змінні вводяться за допомогою варіювання поведінки, особливостей зовнішності підставних або ж за допомогою особливостей обстановки. Наприклад, Сисенс (1970) зняв фільм про актора, який запитав у 90 людей на станції Падінгтон про те, як дістатися до Гайд-парку; у половині випадків він був одягнений і говорив як представник верхнього прошарку середнього класу, а в половині – виглядав як представник

робочого класу; соціальну приналежність респондентів встановлювали в процесі другого інтерв'ю;

5) лабораторні експерименти, що відтворюють життєві ситуації. Випробовуваних запрошують в лабораторію для участі в якомусь експерименті. Перед проведенням експерименту випробовуваних просять прийняти участь в дискусії, що виникла нібито спонтанно, або стати учасниками якої-небудь іншої ситуації, правила поведінки в якій їм знайомі. Випробовувані зустрічають звичайних, тобто непідготовлених спеціально людей, мотивація усіх учасників у цьому випадку не удавана, а справжня. Згідно з іншим з сценарієм, випробовувані нібито випадково знайомляться із спеціально підготовленим співником експериментатора (далі події розвиваються так, як і в попередньому проекті). У іншому випадку знайомляться два або більше справжніх випробовуваних, а варіюють ті або інші особливості ситуації – такі як відстань між партнерами по спілкуванню, тема бесіди або характер завдання. Ще реалістичнішою є техніка «кімнати очікування», коли випробовувані зустрічають один одного (або «підставних») в кімнаті очікування;

б) ролеві лабораторні експерименти. Випробовуваних просять поводитися так, щоб виникло враження, що вони перебувають у певній соціальній ситуації або ж вони мають уявити таку ситуацію. У експериментах, пов'язаних з вивченням сприйняття засобів NVC, випробовуваним можуть бути пред'явлені відеозаписи і їх можуть попросити уявити, що вони зустрічають людину, що показується на моніторі. Інший сценарій менш прийнятний: випробовуваним показують фотографії, малюнки або серію фігур і просять визначити емоційний стан портретованих або взаємовідносини між ними;

7) статистичний аналіз окремих елементів процесу реальної взаємодії людей. Оскільки такі дослідження не припускають маніпулювання експериментальними змінними, перевірка гіпотез здійснюється на основі аналізу наявних даних. Причинно-наслідкові зв'язки в таких дослідженнях можуть залишитися невстановленими. Наприклад, Кендон (1967) встановив, що ті, що говорять, дивляться вгору після закінчення висловлювання. Подальший аналіз того, що трапляється, якщо той, що говорить, не дивиться так, показав, що у такому разі у іншого співрозмовника перед відповіддю виникає тривала пауза [9].

Функції засобів невербального спілкування (NVC)

Засоби NVC у людей використовуються для (I) регулювання поточної соціальної ситуації, (II) підтримки вербальної комунікації і (III) заміни вербальної комунікації.

(I) Регулювання безпосередньої соціальної ситуації

Тварини ведуть усе своє соціальне життя за допомогою засобів NVC. Здається, що люди використовують досить схожі засоби для зміцнення дуже схожих взаємовідносин.

Міжособистісні стосунки (Interpersonal attitudes)

Настанови особистості щодо інших людей можуть бути описані за такими параметрами як перевага-підпорядкування і симпатія-антипатія. Перевага може бути виражена (а) за допомогою пози – тіло випрямлене, голова піднята; (б) лицьової експресії – недоброзичливість (неусмішливість), непривітність; (в) тону голосу – гучний, звучний, «командирський», (г) зовнішності – одяг, що вказує на високий статус, (д) погляду (зверху вниз). Арджайл з колегами порівняв ефективність вербальних і невербальних проявів у вираженні міжособистісних стосунків шляхом пред'явлення (1) аудіозапису мови, що виражала перевагу, рівність або підпорядкування мовника; (2) відеозапису вербальних і невербальних проявів переваги, рівності та підпорядкування. Ефективність передачі цими записами вказаних настанов у спілкування була оцінена випробовуваними майже однаково. Іншим випробовуваним були пред'явлені різні комбінації зазначених варіантів проявів вказаних позицій: перевага виражалася вербально, підпорядкування – невербально і т. п., усього було пред'явлено 9 комбінацій, які оцінювалися з точки зору вираження переваги. Було виявлено, що дисперсія в оцінках невербальних сигналів була приблизно в 4 рази більшою дисперсії в оцінках словесних сигналів. Іншими словами, перевага, виражена вербально, сприймалася більш однозначно, ніж перевага, виражена невербально. Мабуть, результати залежали і від того, на які прояви орієнтувалися випробовувані – на невербальні чи на вербальні, але подібні результати були отримані в пізніших експериментах, в яких використовувалися повідомлення, що виражали дружність-ворожість (Арджайл та ін., 1970).

Емоційні стани (Emotional states)

Емоційні стани слід відрізнити від міжособистісних стосунків, оскільки емоції не спрямовані на інших, а просто є станами індивіда. Універсальні емоції – це емоції, притаманні усім людям без винятку – це гнів, печаль (туга, смуток), тривога, радість і т.д. Стан тривоги може бути виражений (а) тоном голосу, (б) експресією обличчя – напруженістю лицевих м'язів, пітливістю обличчя, розширенням зіниць, (в) позою – напружена і нерухома, (г) жестами – напруженим стисканням предметів або загальною тілесною активністю, (д) запахом (поту) і (е) поглядом – короткими поглядами або відведенням очей.

Люди, що взаємодіють, можуть намагатися приховати свої істинні емоційні стани або зробити вигляд, що вони в іншому емоційному стані, проте важко проконтролювати усі ці сигнали, а більш автономні ознаки проконтролювати неможливо.

Емоційний стан може бути переданий словами – «Я почуваю себе дуже щасливим» – проте цьому твердженню, ймовірно, не повірять, поки воно не буде підтверджено відповідними невербальними проявами, а засоби NVC можуть передати таке повідомлення без мови.

Самопрезентація (Self – presentation)

Таким чином може бути надана інформація про статус тих, хто взаємодіє, їх групову приналежність, рід занять, індивідуально-психологічні особливості або міру сексуальної доступності. Людина може захотіти виглядати ексцентрично або як така, що належить до вищого класу, як романтична чи як важлива персона, як людина «лівих» чи «правих» поглядів як інтелектуал і т.п. Це може бути зроблено при допомозі (а) зовнішнього вигляду і особливо одягу, (б) невербальних особливостей мови – особливо акценту, гучності, швидкості мови і такого іншого, (в) стилю самоподачі. Самоподача значною мірою пов'язана з дистанцією, яка говорить про особу більше, ніж виконання нею її актуальної ролі (Гофман, 1961). Знову-таки: самопрезентація може бути здійснена на словах: «Послухай, юначе, я написав про це книг більше, ніж ти прочитав», але досвід говорить, що це не дуже ефективно. Самоподача за допомогою засобів NVC – це в основному питання використання сигналів, які сприймаються як такі, що співвідносяться зі справжніми особливостями людини, так що краще демонструвати, де це можливо, наявні у вас якості саме невербально. Таким чином, в цьому контексті можна вважати, що засоби NVC і вербальна комунікація зазвичай (у нормі) виконують дві контрастні ролі. Засоби NVC використовуються для регуляції спонтанних (поточних) соціальних стосунків – подібно до того, як вони використовуються у тварин; вербальна комунікація використовується для передачі інформації, пов'язаної із соціальними проблемами, завданнями, інструкціями. Проте засоби NVC можуть передавати абстрактну інформацію – як, наприклад, мова жестів, а вербальний канал може підтримувати міжособистісні стосунки, як в неформальному спілкуванні, і передавати установки і емоції за допомогою слів.

II. Підтримка вербальної комунікації (Sustaining verbal communication)

Мова грає центральну роль в соціальній поведінці більшості людей, але лінгвісти не завжди оцінюють важливість тієї ролі, яку засоби NVC грають в розмові. Проте Аберкромбі зауважив: «Ми говоримо за допомогою наших

вокальних органів, але спілкуємося усім тілом», а Кристал (1969) і Лайенс недвозначно визнали важливість невербальних проявів.

Вокальні і кінесичі засоби NVC, які впливають на сенс висловлювань

Людина не була б сприйнята як така, що говорить правильно, і її мова навряд чи була б зрозумілою, якби людина не використовувала у своїх висловлюваннях звуковисотні, акцентуючі і часові шаблони групування і паузації, властиві даній мові. Як ми вже бачили, значення висловлювань залежить від їх просодичних особливостей. Схожі міркування відносяться до кінесичних проявів, що змінюють значення висловлювання за допомогою (1) пунктуації, яка виявляє групування фраз і граматичну структуру, (2) вказівок на те, що мається на увазі – люди або об'єкти, (3) забезпечення наголосів, (4) ілюстрування форм або рухів, що вказують напрям, (5) коментарів до висловлювання, які вказують на те, чи слід це висловлювання сприймати серйозно чи як жарт (П. Екман і У. Фрізен, 1967). Р. Бердвістл (1952) розробив систему фіксації кінесики (рухів тіла), аналогічну транскрипції у фонетиці, а А. Шефлен (1965) встановив, що NVC має ієрархічну, трирівневу структуру, що відповідає реченням, абзацам і довшим відрізкам (фрагментам) мови. Метод, використаний цими дослідниками, полягає в ретельному якісному (не статистичному) вивченні коротких зразків (фрагментів) поведінки, записаних на кіноплівку або магнітофон [6].

Таблиця 1. Еквівалентні одиниці (вербальні і невербальні)

Вербальні	Невербальні
1. Абзац або довгий відрізок мови	1. Поза
2. Речення	2. Положення голови або руки
3. Слова, граматичні звороти	3. Рухи голови, експресія обличчя, напрям погляду і т.д.

Було виявлено, що мова супроводжується рухами тіла, що узгоджуються з мовою: речення супроводжується пов'язаним з ним положенням голови або руки. Ці рухи також мають ієрархічну структуру, в якій дрібніші вербальні і тілесні прояви організовані у більші одиниці, що координують і групують і ті, і інші (див. табл.1). Покадровий аналіз тонких рухів рук, голови, очей і т. д., в їх зв'язку з мовою, надав докази «синхронності взаємодії», тобто координованості рухів тіла промовця і слухача упродовж тих періодів часу, коли відбувається узгодження їх висловлювань і навіть їх слів (Кендон, 1970). Проте ці рухи до деякої міри (частково) ідіосинкразичні, незважаючи на їх обумовлену культурою подібність. Оскільки більшість з них можна побачити

тільки периферійним зором, їх функція досить-таки загадкова. Кендон (1971) припустив, що на додаток до виявлення структури висловлювань ці рухи (1) роблять того, хто говорить цікавішим і підтримують тим самим увагу того, хто слухає; (2) нібито попереджають про те, яке висловлювання буде наступним.

Регулювання черговості вступу у бесіду (Floor-apportionment)

Коли двоє або більше людей розмовляють, вони роблять це по черзі і зазвичай роблять це так, що синхронізація висловлювань відбувається досить гладко, без занадто частих переривань і пауз. Коли люди зустрічаються уперше, маловірогідно, що їх індивідуальні стилі мовлення відповідатимуть один одному. Є період взаємного пристосування, коли одна людина повинна говорити менше, а інша – більше і т. д. Це усе регулюється простою системою невербальних проявів, основними підказками є кивки голови, хмикання і переведення погляду. Наприклад, під час граматичної паузи промовець піднімає очі, щоб подивитися, чи хочуть ті, хто слухають, щоб він продовжував говорити – якщо вони хочуть, вони кивають головою і гмикають.

Прямо перед завершенням висловлювання той, що говорить, кидає більш тривалий погляд на співрозмовника. Якщо ця система виходить з ладу (дає збій), з'являється переривання один одного і має місце боротьба за черговість говоріння (Кендон, 1967).

Зворотний зв'язок (Feedback)

Коли хто-небудь говорить, то час від часу, але регулярно він відчуває потребу в отриманні зворотного зв'язку від інших, тобто отриманні інформації про їх реакції на те, що говориться, для того, щоб він міг змінити свої висловлювання відповідно до їхніх реакцій. Той, хто говорить, хоче знати, чи розуміють його ті, хто слухає, чи вірять вони йому, здивовані або їм нудно, згодні чи незгодні, задоволені чи ні. Така інформація може бути надана ледь чутним словесним мимренням (*by sotto voce*) у відповідь, але вона може бути отримана також за допомогою уважного вивчення облич співрозмовників: брови свідчать про здивування, замішання, тоді як рот – про задоволення або незадоволення. Якщо інший є невидимим, як під час телефонної розмови, коли візуальні прояви недоступні спостереженню, тоді використовується вербалізована «поведінка слухача»: «Я розумію», «Так», «Цікаво» і таке інше (Арджайл та ін., 1968).

Ознаки уважності (Signalling attentiveness)

Для підтримки бесіди співрозмовники час від часу повинні показувати, що вони уважні до інших. Якщо один відвертається або засинає, інші можуть

припустити, що він «від'єднався» від зустрічі. Інтерактори (люди, що взаємодіють один з одним у той чи інший спосіб) дають знати про свою увагу, використовуючи (а) дистанцію – коли вони знаходяться в межах конвенціонального діапазону, (б) взаєморозташування під певним кутом відносно один одного, (в) погляди (часто поглядають один на одного), (г) кивки – ті, що слухають, часто кивають головою, (д) позу – той, що слухає злегка піднімає голову, що сигналізує про готовність слухати або (е) рухи тіла, що віддзеркалюють вербальні і невербальні особливості того, хто говорить.

III. Заміщення вербальної комунікації (Replacing verbal communication)

Вербальна комунікація може бути неможлива або ж не ефективна, у такому разі засоби NVC беруть на себе її функції.

Мови жестів (Sign languages)

Мова глухонімих – добре відомий приклад. Більш прості мови жестів були розроблені у ряді інших ситуацій, в яких використання мови було неможливе (на іподромах, шумних фабриках, у підводному плаванні). Деякі австралійські племена аборигенів розробили мову жестів, що ґрунтується на позначеннях предметів і дій, робить можливим швидке спілкування і використовується в певних ритуальних обставинах (Брун, 1969). Тоді як мова глухонімих в Англії ґрунтується на буквах алфавіту, мова глухонімих в Америці ґрунтується на словах і доступна шимпанзе.

Невротичні симптоми (Neurotic symptoms)

Лікарі вважають, що симптоми деяких психічно хворих пацієнтів – це різновид засобів NVC. Так, психосоматичні симптоми можуть говорити про потребу в увазі, любові і симпатії або можуть свідчити про прагнення контролювати поведінку інших (Сазз, 1961) [6].

Література

1. Бехтерев В.М. Биологическое развитие мимики с объективно-психологической точки зрения. – СПб, 1910. – С. 6.
2. Дарвин Ч. Выражение душевных волнений / Пер. с англ. – СПб, 1896. – 224 с.
3. Ковалёв Г.А. Некоторые аспекты исследования невербальной коммуникации у человека // Вопросы психологии общения и познания людьми друг друга. – Кн. 3. – Вып. 278. – Краснодар, 1979. – С.14-24.
4. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения (Практикум по психодиагностике). – СПб.: Речь, 2001. – 253 с.
5. Andrew R. The origins of facial expression. – Sci.Amer., 1965. – Vol.213, p.88-94.

6. Argyle M. Non-verbal communication in human social interaction // Non-verbal communication. Edited by R.A. Hinde. Royal Society Research Professor in the University of Cambridge Honorary Director of the MKC Unite on the Development and Integration of Behavior Cambridge at the University Press, 1972. – P. 243-269.
7. Clynes M. Sentic: biocybernetics of emotion communication. – N.Y., 1973.
8. Communication. Concepts and processes. – Englewood Cliffs (N.Y.). – 1973.
9. Davis F. Inside intuition. What we know about non-verbal communication. – N.Y. e.a.: McGraw-Hill. – 1973, p. 1-15; 49-82.
10. Інформаційні ресурси:
http://pidruchniki.com/12920522/psihologiya/vizualna_psihodiagnostika
11. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. — Ростов н/Д: Феникс, 1999. – 608с.
12. Ананьева К.И., Барабанщиков В.А., Демидов А.А.
<http://cogito-centre.com/page.php?id=231382>
13. Белинская Е., Тихомандрицкая О. Социальная психология: Хрестоматия.
http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/belin/08.php

Питання для самоконтролю

1. Назвіть засоби невербального спілкування.
2. З чого виходив Ч. Дарвін у поясненні походження виразних проявів людини і тварин?
3. Охарактеризуйте можливі підходи до вивчення засобів невербальної комунікації.
4. Якими є функції невербальних засобів спілкування?

Тема 3. «Мова тіла»

1. Психодіагностика психологічних якостей особистості за особливостями будови тіла та його частин.
2. Психодіагностика жестів, пози та ходи.
3. Психодіагностичне значення оформлення зовнішності. Кольорова самопрезентація.

Психодіагностика психологічних якостей особистості за особливостями будови тіла та його частин

Одну з перших класифікацій статури запропонував французький лікар К. Сіго, що описав дихальний, травний, мускульний і мозковий типи, яким відповідають певні особливості особистості.

Широку популярність здобула конституціональна типологія Е. Кречмера, який, працюючи в клініці для душевнохворих, звернув увагу на те, що хворі з певним типом захворювання часто мають подібну статуру. У 20-х – 40-х роках ХХ століття Кречмер провів велике емпіричне дослідження, що складалося з двох етапів. Спочатку на основі безлічі вимірів частин тіла він виділив чотири конституціональних типи:

1. ЛЕПТОСОМАТИК – тендітна статура, високий зріст, плоска грудна клітка, витягнуте обличчя, вузькі плечі, довгі ноги. В астеніка ці властивості виражені в крайньому ступені.

2. ПІКНІК – невеликий чи середній зріст, кругла голова на короткій шії, велика повнота, виступаючий живіт.

3. АТЛЕТИК – зріст високий чи середній, міцна статура, добре розвинена мускулатура, вузькі стегна, опуклі лицьові кістки.

4. ДИСПЛАСТИК – безформна, неправильна будова тіла з порушенням пропорцій (широкі стегна в чоловіків; занадто великий зріст і т. п.).

Обстеживши кілька тисяч хворих, Кречмер установив, що найбільш вираженим виявився зв'язок між пікнічною будовою тіла і захворюванням на маніакально-депресивний психоз (64 % хворих з цим діагнозом виявилися пікніками), а серед епілептиків майже з рівною імовірністю зустрічалися атлетики, диспластики і лептосоматики).

Виходячи зі спостережень за хворими, Кречмер висунув припущення, що і люди зі здоровою психікою мають у своєму поведженні і психічному складі деякі риси, властиві хворим, але тільки слабкіше виражені. На основі цієї гіпотези він виділив і описав три типи особистості:

1. ШИЗОТИМІК – лептосоматична статура, замкнутий (з елементами аутизму), упертий, некритичний, схильний до абстрактного мислення, має складності в спілкуванні з людьми, часто спостерігаються коливання емоцій від дратівливості до сухості, у цілому погано пристосовується до оточення.

2. ЦИКЛОТИМІК – у багатьох відношеннях виступає протилежністю шизотиміка. Має пікнічну статуру, емоції коливаються між радістю і сумом, легко контактує з людьми, має реалістичні погляди на життя.

3. ІКСОТИМІК (від грецьк. – тягучий) – має атлетичну статуру, спокійний, невразливий, стриманий у жестах і міміці. Важко пристосовується до змін в обстановці, негнучкий і дріб'язковий.

Як видно з цих описів, психологічні типи Кречмера засновані на виділенні конгломерату рис темпераменту і характеру. І хоча він вважав, що поняття темпераменту визначене неточно, він відносив до нього саме сукупність формально-динамічних особливостей поведження й емоційного реагування, що обумовлені успадкованими особливостями організму

(чутливість, емоційна зафарбованість, психічний темп, особливості психомоторики). Але головним недоліком підходу Кречмера і, як наслідок, побудованої їм класифікації є те, що він йшов до вивчення психічного складу здорових людей від патології. Друга претензія полягає в тому, що виявлені ним статистичні зв'язки між будовою тіла і психічним складом не цілком підтвердилися в більш пізніх незалежних дослідженнях.

Паралельно з роботами Е. Кречмера в 40-х роках у США свою конституціональну типологію створив У. Шелдон. Переваги його підходу полягали, по-перше, у тому, що він йшов не від патології, а працював зі здоровими людьми; по-друге, він у своїх дослідженнях відштовхувався не від готових типів. Він самотужки вивів ці типи з результатів масових антропометричних вимірів і наступної статистичної їхньої обробки за допомогою кореляційного аналізу. Кожний з компонентів статури оцінювався за допомогою методики суб'єктивного шкалювання за семибальною шкалою. У результаті було виділено три крайніх типи статури (соматотипи):

1. ЕНДОМОРФНИЙ ТИП – великі і добре розвинені внутрішні органи, великий живіт, м'які округлі форми, мляві кінцівки, нерозвинені м'язи і кістки.

2. МЕЗОМОРФНИЙ ТИП – широкі плечі і грудна клітка, добре розвинені м'язи і кістяк, відсутність підшкірного жиру, велика фізична стійкість і сила.

3. ЕКТОМОРФНИЙ ТИП – відносно слабкий розвиток внутрішніх органів і статури, довгі і тонкі кінцівки, витягнуте обличчя і високе чоло, добре розвинені мозок і нервова система.

«Чисті» типи мають максимальні показники виразності ознак одного типу і мінімальні двох інших (7-1-1; 1-7-1 і 1-1-7 відповідно); змішані типи мають середні показники виразності ознак кожного типу (наприклад, 4-4-4). Далі Шелдон на великих групах людей провів окреме дослідження вираженості в них 50-ти рис характеру й особистості, що були відібрані на основі змістовного аналізу з початкового списку, що включав у себе назви 650-ти рис. Вираженість цих якостей також оцінювалася за семибальною шкалою, а результати були піддані кореляційному аналізу. Виявлені в такий спосіб групи рис (з високими позитивними кореляціями усередині групи і негативними кореляціями між рисами, що були віднесені до різних груп) Шелдон відніс до первинних компонентів темпераменту і дав їм назви «вісцеротонія», «соматотонія» і «церебротонія». Кожна з них характеризується 20-ма рисами; нижче наведені деякі з них:

ВІСЦЕРОТОНІЯ (7-1-1) – розслабленість, любов до комфорту, уповільнені реакції, любов до їжі, привітність з усіма, жадоба похвали і схвалення, емоційна стабільність, терпимість, глибокий сон, легкість у

спілкуванні і вираженні почуттів, товариськість і м'якість у стані сп'яніння, потреба в людях у важку хвилину і деякі інші.

СОМАТОТОНІЯ (1-7-1) – впевненість у поставі і рухах, любов до фізичних навантажень і пригод, енергійність, прагнення до панування і жадання влади, схильність до ризику, агресивність у змаганні, психологічна нечутливість і емоційна черствість, страх замкнутих просторів, голосний голос, спартанська байдужність до болю, агресивність і наполегливість у стані сп'яніння і деякі інші.

ЦЕРЕБРОТОНІЯ (1-1-7) – стриманість манер і рухів, скутість у поставі, підвищена швидкість реакцій, надмірна розумова напруга, підвищений рівень уваги, тривожність, утруднення у встановленні соціальних контактів, невміння передбачати відношення до себе інших людей, тихий голос, страх викликати шум, надмірна чутливість до болю, стійкість до дії алкоголю й інших депресантів, тяга до самотності у важку хвилину і деякі інші.

Поєднавши результати двох незалежних досліджень, Шелдон обчислив коефіцієнти кореляції між типом статури і темпераментом у його розумінні.

Тип темпераменту	Соматотип		
	вісцеротонія	соматотонія	церебротонія
Ендоморфний	+0,79	-0,29	-0,32
Мезоморфний	-0,23	+0,82	-0,58
Ектоморфний	-0,40	-0,53	+0,83

Існують і інші конституціональні типології темпераменту, але усі вони мають ряд недоліків, головні з яких полягають у наступному:

1. Зв'язок між організмом і психікою розуміється занадто прямолінійно, зовсім ігнорується роль середовища.

2. Ряд рис характеру й особистості, перерахованих вище, мають явно не генетичну, а соціальну природу і це доводять дослідження монозиготних (однотайцевих) близнюків.

3. Багато незалежних досліджень не підтверджують результати, отримані авторами, що вивчали зв'язок будови тіла і темпераменту.

4. Зазнало критики використання даних патології в якості основи для побудови типологій [3].

Водночас слід зазначити, що дані типології можуть бути використані в якості «точок відліку» або основи для висунення припущень щодо особливостей особистості людини за ознаками статури.

СТАТУРА

При знайомстві з новою людиною ми в першу чергу звертаємо увагу на її голову і тіло і лише потім придивляємося до її обличчя. Услід за Е. Кречмером Олександр Петров виділяє три базові типи будови тіла: астенік, атлетик і пікнік. Звичайно, існують так звані «змішані» типи. Тип статури описується за допомогою трафаретів, які подані нижче (схематичних зображень будови тіла). Кожне співпадіння зі схематично поданим зображенням оцінюється у десять балів (так зване «правило десятків»). Враховуються лише повні «попадання». Якщо тип особистості за цим параметром визначити неможливо (наприклад, людина сидить так, що її тулуба й ніг не видно), оцінка її особистісних якостей здійснюється за іншими параметрами. Кожна частина тіла людина інформативна: співвідношення зон обличчя, лінія росту волосся, форма та розмір вух і т.п. В якості прикладів розглянемо лише будову тіла (статуру), форму кистей і розмір пальців.

Астеніки

Астеніки – це худорляві люди, як правило, фізично слабо розвинені. Зайняття спортом роблять їх «жилавими», але не додають м'язової маси.

Астеніки високі на зріст, з похилими плечима і довгою крихкою шиєю. Голова у них прямокутної форми, руки в цілому і пальці зокрема, видовжені й тонкі, стопа великого розміру. В них тонкі тазові кістки (особливо у дівчат) і вузькі стегна. Нерозвинені грудні м'язи у чоловіків і невеликий розмір грудей у жінок.

Астеніки – це «розум» нашого суспільства (рис. 3.1).

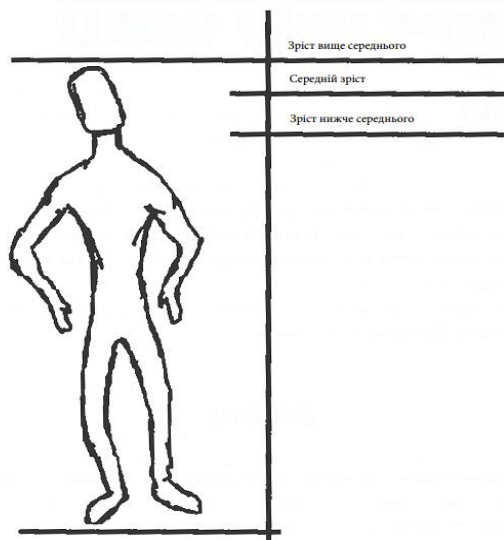


Рис. 3.1.

Працівники розумової праці (вчені, дослідники, викладачі) – це зазвичай представники цього типу, астеніки часто вибирають творчі сфери: мистецтво, літературу, музику. Фізична праця для цих людей – справжня кара.

Ключі до ефективної комунікації з астеніками

1) При роботі з людьми астенічного типу говоріть конкретно, дотримуйтеся фактів. Пояснюючи що-небудь, згадуйте технічну і документальну частину роботи. Для астеніків у край важливі регламенти і чітко прописані алгоритми дій.

2) Під час переговорів астеніки усіма силами намагатимуться звернути увагу на свої знання. Вони люблять повчати і це слід прийняти просто як факт.

3) Для людей астенічного типу важливо мати можливість відкрито висловити свою позицію. Щоб налагодити з ними дружні відносини, обов'язково поцікавтеся їх думкою, запитайте їх «Що ви про це думаєте»? Поділившись своєю точкою зору, будь-який астенік заспокоїться, а ви зможете продовжити переговори.

Астенік – це інтелектуал, який багато думає, перед тим, як щось зробити.

Сильні сторони астеніків

Люди цього типу зазвичай добре підковані у своїй справі. Вони здатні чітко аргументувати свою позицію і надати усю необхідну інформацію «на ходу». Дуже сильні ментально, тобто психологічно зломити їх дуже складно. Терплячи невдачу, вони швидко повертаються до роботи.

Слабкі сторони астеніків

Астеніки більше теоретики, ніж практики. Часто за столом переговорів цей тип людей справляє враження діяльних, на багато що здатних. Але в результаті виявляється, що реалізація своїх ідей для них – непосильна праця. Виключенням є астеніки творчих професій, які із задоволенням вдаються до улюбленої справи: малюють, пишуть, вигадують музику, винаходять і так далі. Навіть маючи стійку психіку, легко можуть бути зломлені фізично, будь-яку травму переносять важко і довго.

Атлетики

Атлетики мають від природи розвинену і рельєфно окреслену, навіть за відсутності тренувань, мускулатуру, середні на зріст, з квадратною головою, широкими потужними плечима. Мають розвинені м'язи грудей і стегон, литки розвинені і чітко виділяються. При цьому кінцівки не надто довгі, з квадратними кистями, стопа середнього розміру (рис. 3.2.)

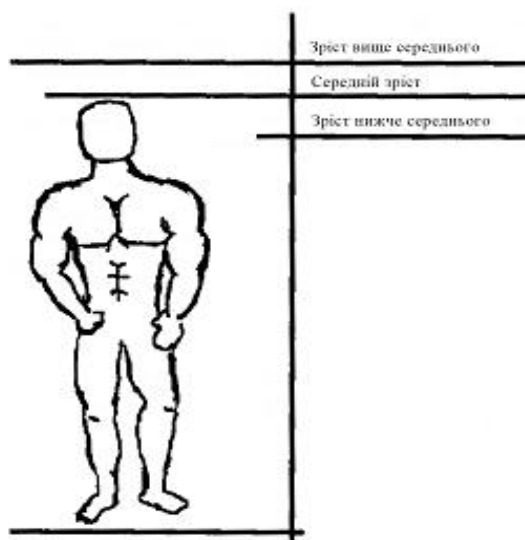


Рис. 3.2.

Представники цього типу – лідери по життю: їм весь час треба перемагати. Цей тип не представляє себе без постійних змагань і боротьби. Класичні приклади атлетиків – спортсмени, військові, керівники і управлінці верхніх рівнів.

Атлетики – це «сила» нашого суспільства.

Атлетикам потрібні фізичні навантаження. Нагнавши жирову масу, яка їм не властива, вони перетворюються на в'ялих і непрацездатних працівників, стають «втомленими». Фізична сила для людей цього типу – дуже важливий параметр. Якщо вони не підтримуватимуть себе в тонусі, то можуть впасти в депресію. Якщо у вас на роботі є співробітник-атлетик, то відправляйте його в спортзал або доручайте завдання, що вимагають фізичної активності. Сидячі види діяльності для нього протипоказані. Часто-густо показники людини-атлетика погіршуються, коли він береться до адміністративної роботи. «Сівши за стіл» люди цього типу миттєво втрачають увесь потенціал.

Ключі до ефективної комунікації з атлетиками

1) Найголовніше правило – враховувати їх лідерські якості. Для ефективної роботи атлетикам важливо проявляти себе «в усій красі». Про таких людей говорять дух «змагання у них в крові», перемоги без битв їм нецікаві. Може навіть статися так, що атлетик не візьметься за те, що дасться йому легко. Зате випробування і зіткнення – їхня стихія, тому з атлетиків виходять хороші керівники.

2) При роботі з цим типом людей необхідно постійно розпалювати їх інтерес до діяльності. Хочете відбити у атлетика бажання що-небудь робити? Здайте свої позиції, говоріть про проект як про нудне зайняття. Повірте, атлетик впадеться з рук геть погано. Або зовсім відмовиться від участі.

3) При обговоренні умов співпраці і складанні договору атлетикам важливо нагадувати, що вони можуть внести будь-які корективи, які здадуться їм необхідними. Для них важливий контроль над ситуацією, тому за ними треба залишати можливість останнього кроку.

4) Не забудьте уточнити їх думку. Часто буває так, що атлетики не говорять жодного слова в процесі обговорення, але чекають від вас виявлення цікавості до їх думок.

5) Підкреслюйте їхній статус, цей тип людей дуже пишається своїм соціальним положенням.

Сильні сторони атлетиків

З трьох існуючих типів людей у атлетиків найпотужніша сила волі. Вони битимуться головою в стіну, поки не досягнуть бажаного результату. Правда, завзятість з'явиться лише у тому випадку, якщо справа подарує можливість проявити або випробувати себе, вони здійснюють подвиги в ім'я чогось, а не просто так. «Зроблю це для себе», – не мотивація для атлетиків. Виключенням можуть стати ситуації, коли людина цього типу кинула собі виклик, наприклад, схуднути за місяць на 10 кг. Отримавши травму, легко з цим справляються, на відміну від астеніків, і швидко повертаються до роботи.

Слабкі сторони атлетиків

Слабка сторона людей атлетичного типу – невміння управляти емоціями і підтримувати у себе належний рівень мотивації. Безмірне почуття волі поєднується у них з напрочуд слабкою психікою. Варто атлетику потерпіти невдачу, відмову або виявитися приниженим, – він тут же опускає руки, а відновлюється важко і довго. «Страшні зовні – добрі усередині», люди цього типу легко можуть «зламатися». Якраз після цього вони починають запускати себе у фізичному плані. Якщо ваш партнер – атлетик, то психологічна підтримка для нього у край важлива. Нехай навіть він заперечує це до останнього.

Пікніки

Пікніки мають невеликий зріст, у них короткі кінцівки, кисть квадратна з маленькими пальцями, маленька товста шия і округла форма обличчя. Їхні ноги схожі на бурульки, тобто не виділяється литковий м'яз, як у атлетиків, і стопа маленького розміру. Як правило, їхня м'язова маса досить безформна. Навіть якщо вони наполегливо тренуються, то не набувають рельєфності. Тазова кістка широка.

Пікніки – це «емоції» нашого суспільства (рис. 3.3).

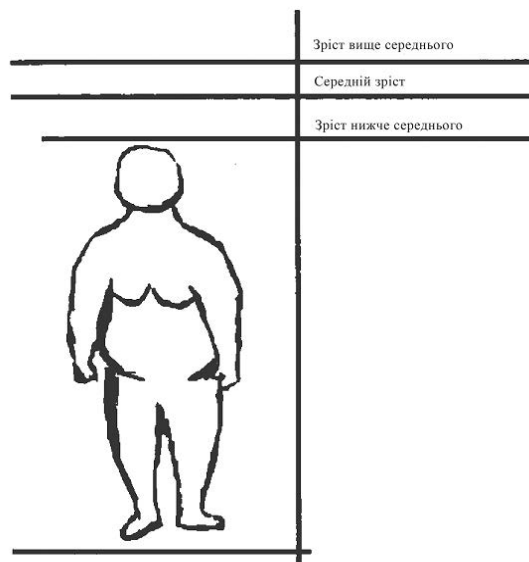


Рис. 3.3.

Пікніки – пристрасні натури, вони роблять тільки те, від чого посправжньому в захваті. Нелюбимою справою такі люди займатимуться з рук геть погано. Вони самодостатні і незалежні від думки суспільства. Найбільше пікніки цінують внутрішній комфорт, рівновагу і гармонію з собою. Цього стану вони досягають, займаючись тільки улюбленою роботою. Пікніків, які сидять «не на своєму місці», можна помітити відразу. І навпаки: якщо така людина зайнялася справою до душі, то кращого фахівця в цій галузі ви не знайдете! Серед пікніків багато людей як технічних, так і творчих професій.

Ключі до ефективної комунікації

1) Найважливіше правило при роботі з пікніками – завжди враховувати їхній комфорт. Інакше вони можуть поводитися абсолютно неналежним чином. Намагайтеся забезпечити максимально зручні умови при співпраці з людьми цього типу, зробіть все, щоб не потривожити їх звичний розпорядок життя. Один з яскравих прикладів типового пікніка – системний адміністратор. Спробуйте нав'язати йому свій графік дня – і почнеться повний хаос. Та він швидше звільниться, чим робитиме те, що порушує його комфорт!

2) Обговорюючи з пікніком умови співпраці, майте на увазі, що на перше місце він завжди поставить особистий комфорт. Спробувавши змусити їх щонебудь робити, ви ризикуєте зіткнутися з величезною кількістю труднощів. Найпростіший спосіб цього уникнути – уточнити в ході переговорів, на яких умовах пікнік згоден працювати.

Головне правило для пікніків – це комфорт.

Сильна сторона пікніків

Це величезна віддача тій улюбленій справі, якою вони займаються. Ці люди дійсно хороші фахівці.

Слабка сторона пікніків

Пікнікам властива підвищена чутливість. Якщо робота їм не до душі, то гірше бізнес-партнера або співробітника ви не знайдете. Більше того, люди цього типу можуть діяти найжорсткішими (і іноді жорстокими) методами, щоб добитися бажаного результату.

Комбінації і виключення

Буває так, що неможливо швидко визначити, до якого типу відноситься людина. Найчастіше плутають атлетиків і астеніків, оскільки пікніки зовні сильно виділяються. Щоб безпомилково визначити тип, треба користуватися правилом десятків. Існують певні чіткі параметри, що відносяться тільки до конкретного типу:

- У астеніків – обов’язково високий зріст і похилі плечі, тонка худа шия, довгі кінцівки, тонкі тазові кістки, вузькі стегна, великі ступні. Ще один параметр, особливо помітний у чоловіків – нерозвинені грудні м’язи.

- У атлетиків – середній зріст, широкі плечі, розвинена грудна клітка, міцна шия. У них середня тазова кістка, але стегна розвинені. Також у атлетиків добре помітна рельєфність м’язів.

- Відмінна риса пікніків – невисокий зріст, широкі плечі і коротка товста шия. Ноги рівні, як бурульки, іноді навіть незрозуміло, де починаються коліна. Для пікніків характерна наявність щільної жирової тканини.

Орієнтуючись на параметри людини, визначте, які з них потрапляють «у десятки». Якщо не виходить виділити окремий набір десятків, враховуйте число співпадінь. Припустимо, поєднання невисокого росту з ознаками типового астеніка сигналізує про те, що людина на 80% – астенік, але успадкувала деякі риси пікніка. В цьому випадку провідний тип людини – астенічний.

Змішаний тип

Приклад: людина за всіма параметрами – астенік (прямокутна витягнута голова, тонка шия, похилі плечі), але при цьому мала на зріст. Вона надзвичайно розумна, але ледача – а це риса пікніка. Для того, щоб не зазнавати утруднень у визначенні типу, використовуйте малюнки. Як за трафаретом, дивиться, де більше попадань. Якщо співвідношення складає 50/50, то перед вами дуже незвичайна людина. Як правило, пропорція складає 30/70 або 80/20. Шляхом нехитрих умовиводів можна зробити висновок, що і від якого типу

успадкувала людина. Найчастіше люди переймають від додаткового типу негативну рису. Припустимо, занадто високі або низькі атлетики страждають від нестачі амбіцій. Їхній провідний тип прагне до лідерства, а додатковий сигналізує, що «і так зійде». Правила спілкування з людиною змішаного типу зберігаються залежно від того, який тип є переважаючим. Але враховуйте доповнення, що стосуються успадкованих негативних рис: наприклад, маленькі худорляві люди вестимуть діалог виключно в комфортних умовах.

Резюмуємо:

Астеніки – інтелектуали. При роботі з ними говоріть про практичну сторону справи. Робіть особливий упор на технічні деталі і тонкощі. Дайте їм висловитися.

Атлетики – борці. Для них украй важливі момент змагання і можливість прояву лідерських якостей. Чітко опишіть зони відповідальності, дозвольте їм самим контролювати ситуацію. Підігривайте їх інтерес до справи і забезпечте позитивний емоційний фон.

Пікніки – люди, які шукають у всьому комфорт і задоволення. Тому в переговорах треба робити упор на емоційну сторону справи. Намагайтеся описувати все винятково з позитивної точки зору.

ГОЛОВА

Часто трапляється, що голова не «відповідає» фігурі вашого співрозмовника. Тіло пікніка може вінчати голова астеніка, а тіло атлетика – голова пікніка, і навпаки.

Стандартні форми голови: квадрат, прямокутник, круг.



Рис. 3.4.

Астенікові відповідає прямокутна голова (рис 3.4).

Атлетику – квадратна голова (див. рис. 3.5).



Рис. 3.5.

Пікніку – кругла голова (див. рис. 3.6).



Рис. 3.6.

Перше, чому треба навчитися – так це розрізняти квадратну і прямокутну форми. Найпростіше орієнтуватися на верхівку і нижню щелепу. Як правило, у круглих голів вилиці не виражені, а підборіддя закруглені. У людей з квадратною головою нижня щелепа, навпаки, виступає (і з'являється «генеральська щелепа»), підборіддя завжди пряме.

Як орієнтуватися по верхівці?

Уявіть, що ви поклали людині на голову книгу. Якщо книга не «бовтається» з одного боку в інший, це означає, що форма голови – квадратна.

Аналіз за формою голови показує, до якої роботи схильна людина. Люди з прямокутними головами присвячують себе виключно інтелектуальній праці.

У роботі володарі такої форми роблять ставку на детальне опрацювання плану. Проте їх проекти часто залишаються нереалізованими.

Люди з квадратними головами кидають виклик собі, оточуючим, світу.

Люди з круглими головами віддають перевагу комфортним умовам роботи. З урахуванням того, що вони займаються розумовою працею, їх ефективність буде прямо пропорційна рівню зручностей.

Ключ до ефективної комунікації з людьми зі стандартними формами голови

При спілкуванні з людьми із стандартними формами голови слід спиратися на правила, викладені стосовно статури: астенікові відповідає прямокутна голова, атлетику – квадратна і пікніку – кругла.

Нестандартні форми голови

Якщо ви зіткнулися з володарем нестандартної форми голови (наприклад, ромбовидною), проаналізуйте людину за іншими її ознаками.

Часто зустрічаються люди з овальними головами. Вони є різновидом круглих, але з «ухилом» до прямокутника. Тут діють ті ж правила аналізу, що і для змішаних типів. Причому люди часто наслідують позитивні якості своєї додаткової форми (наприклад, пристрасна людина – інтелектуал).

Неможливе поєднання прямокутної і квадратної форми одночасно.

Якщо форма голови не відповідає формі тіла людини

У цій невідповідності виражається психологічний феномен: «Я бачу себе усередині інакше, ніж виглядаю зовні». Наприклад, якщо людина високого зросту, логічно припустити, що голова має бути витягнутою і прямокутною. Проте вона – володар круглої голови. Це означає, що людина в душі може бути пристрасним романтиком, при цьому тіло не відповідає її внутрішньому образу – і іншими людьми вона сприймається швидше як «черствий» інтелектуал.

Внутрішній стан завжди відбивається на формі голови («я усередині»), а тіло демонструє, як людина позиціонує себе в суспільстві («я зовні»).

Наприклад, дівчата з явно вираженими атлетичними формами тіла можуть мати прямокутну голову, характерну для астеніків. Себе така особа відчуває інтелігентною, легкою й «ефірною», а іншими може сприйматися як дівчина з бійцівським характером.

Ви маєте розглядати і тіло, і голову людини, але при цьому враховувати різницю між тим, як вона поводить себе і якою вона себе сприймає. Людина, голова якої гармонійно поєднується з тілом, адекватно оцінює свої можливості.

А люди без збігу форми голови і тіла, як правило, різнобічно розвинені особистості.

ФОРМА КИСТЕЙ

Переважання в роботі думок або дій

Долоня може мати дві форми: квадратну та прямокутну (завужену і витягнуту): рис. 3.7.

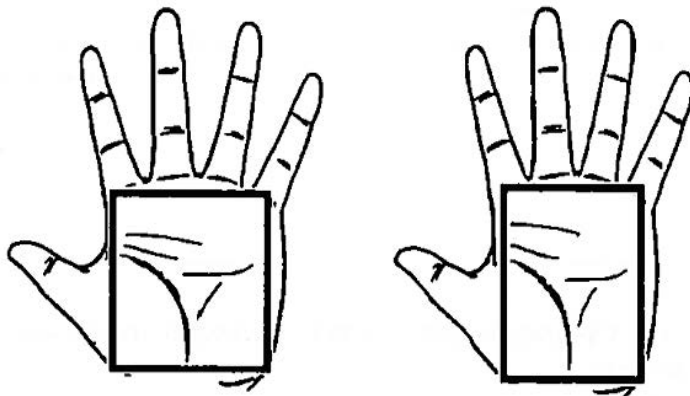


Рис. 3.7.

Квадратну форму долоні мають люди, які спочатку роблять, потім – думають, а потім знову діють. Їм пропонують деяку роботу, вони погоджуються і починають виконувати поставлене завдання. Але в процесі діяльності їх долають сумніви стосовно доцільності такого зайняття. У результаті все закінчується висновком на кшталт: «Я вже цим займаюся, так і бути, закінчу»! І людина продовжує працювати.

У людей з прямокутними долонями все навпаки. Вони спочатку думають, потім роблять, і на закінчення знову думають. Володарі цієї форми виходять з принципу «Краще сім разів відміряти – і один раз відрізати». У роботі вони діють таким чином: після завдання, що поступило, говорять, що їм треба подумати. І починають «пробувати» виконувати завдання маленькими кроками. Кожне нове доручення зв'язане з роздумами на тему: «Як зробити все з першого разу і чи треба воно мені взагалі».

Власники прямокутних і квадратних долонь доповнюють один одного. Кращий варіант ділового партнерства у володарів різних форм долонь. Коли ж співпрацюють люди з долонями однієї форми, вони або довго роздумують, або здійснюють багато необачних вчинків.

Ключ до ефективної комунікації

При спілкуванні з людьми, що мають квадратну форму долоні (спочатку роблять, а потім думають), говоріть виключно про найближчі дії. Не дозволяйте

їм ухилятися від теми і не давайте їм часу на роздуми. Після бесіди з вами вони повинні перейти до конкретних кроків по реалізації проекту.

Зворотна тактика застосовується з людьми, які мають прямокутну форму кисті (спочатку думають, а потім роблять). Дайте їм час на роздуми, змушувати їх переходити відразу до дій – хибна тактика. Використайте маленьку хитрість: призначте час наступної зустрічі (чи дзвінка) заздалегідь, тим самим ви відкладете в їх пам'яті момент, коли треба буде переходити до дій.

ПАЛЬЦІ

За співвідношенням довжини долоні та пальців оцінюється багато-задачність або однозадачність у роботі. Виміряйте середній палець як показано на рис. 3.8.

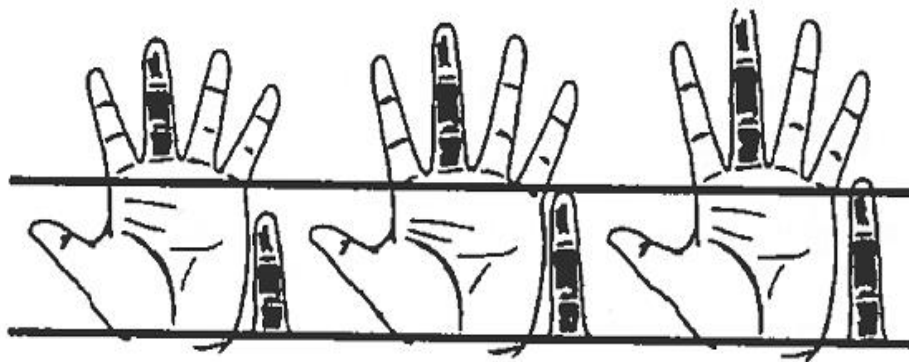


Рис. 3.8.

Відносно долоні він може бути:

- менше долоні – коротким;
- однаковим за розміром;
- явно довшим.

Люди з короткими пальцями одночасно справляються тільки з однією справою. У роботі вони чітко хапаються за щось одне і довго цим займаються. Якщо у вас короткі пальці, не намагайтеся узяти на себе багато зобов'язань. Якщо ж короткі пальці має ваш партнер або підлеглий, не давайте йому багато доручень одночасно.

Люди з короткими пальцями – відмінні виконавці, але вони люблять розбиратися в проблемі з усіх боків. Тому вони – не кращі начальники: коли короткі пальці має керівник, він надмірно «зациклюється» на дрібницях, випускаючи з уваги загальну картину.

Короткі пальці більше властиві пікнікам і атлетикам. Навіть якщо людина має високе чоло, але при цьому короткі пальці, – вона все одно буде тактиком, а не стратегом.

Люди з пальцями середньої довжини – звичайні. З огляду на даний параметр у них немає яскраво вираженого таланту.

Люди з довгими пальцями – чудові керівники: вони можуть одночасно вирішувати велику кількість справ. Але роблять це вони поверхнево, без занурення в суть проблеми. При цьому у них завжди є своє чітке бачення суті справи. Як правило, довгі пальці характерні для астеніків, які не люблять важку працю (і з радістю наймають помічників).

Ключ до ефективної комунікації

Збираючись спілкуватися з володарем маленьких коротких пальців, покроково розпишіть для нього усі дії, переконайте його, що все виконуватиметься поступово.

Діаметрально протилежну стратегію застосовуйте з людиною, у якої довгі або стандартні пальці – не акцентуйте її увагу на виконанні конкретних завдань. Пообіцяйте, що вона отримає контроль над ситуацією і помічників у розпорядження (якщо це можливо).

Комбінації кистей і пальців

Якщо у людини квадратна долоня і середні (або маленькі) пальці – це гармонійне поєднання. Воно означає, що людина береться за справу відразу, не бере більше, ніж може потягнути, і отже, не «розпилюватиметься».

Комбінація квадратної форми з довгими пальцями сигналізує про те, що людина спочатку робить, а потім думає. При цьому вона роздаватиме вказівки, не розібравшись в ситуації як слід.

Поєднання прямокутної долоні з довгими пальцями також є гармонійним і є ознакою прекрасного керівника – мислячого, справедливого, такого, що враховує велику кількість різних чинників.

А ось поєднання прямокутної долоні і коротких пальців означає, що людина береться за невелику кількість справ і робить їх повільно. Її можна охарактеризувати як нерішучу, багато думаючу і здатну займатися тільки одним завданням в одиницю часу.

Ключ до ефективної комунікації з людьми, що мають однакові форми кистей і пальців

З людьми з ідеальним поєднанням кистей і пальців легко працювати.

Коротка долоня і короткі пальці характерні для людей дії. Переходьте з ними відразу від слів до справи. Не затягуйте, не беріть паузи, а сміливо кидайтеся у вир подій. При цьому спробуйте діяти поетапно, оскільки такі люди мають труднощі з вибудовуванням пріоритетів.

Прямокутна долоня і довгі пальці у вашого співрозмовника говорять про те, що перед вами людина, яка думає і некваплива. З нею слід промовляти усі деталі проекту від початку і до кінця, після чого вона побудує власну систему і почне працювати згідно із нею. Не забудьте позначити дедлайни ще на самому початку.

*Ключ до ефективної комунікації з людьми
що мають різні форми кистей і пальців*

Квадратна долоня і довгі пальці говорять про те, що людина схильна до активних дій, але хапається за все відразу. Щоб ефективно з нею працювати, чітко розпишіть її обов'язки. Не дозволяйте їй виходити за рамки її повноважень.

Прямокутна долоня з короткими пальцями характерна для не високоефективних, навіть трохи ледачих людей. З ними треба працювати, ґрунтуючись на дедлайні. Не навантажуйте їх великим обсягом справ. Ставте одне маленьке завдання і встановіть крайній термін її виконання, причому він має бути в два рази коротший за ваші реальні плани.

Резюмуємо:

Існують дві основні форми долонь: прямокутна і квадратна. Люди з квадратною формою долонь РОБЛЯТЬ-думають-ДІЮТЬ, вони схильні до швидкого переходу до дій; володарі прямокутних долонь ДУМАЮТЬ-роблять-ДУМАЮТЬ. Спочатку вони докладно подумують, а потім виконають поставлене завдання.

Можна виділити три типи пальців (довжина пальців визначається по середньому відносно долоні): 1 – короткі, 2 – однакові з довжиною долоні, 3 – довгі. Люди з короткими пальцями здатні одночасно займатися тільки однією справою, з довгими навпаки – контролювати відразу декілька процесів, але не вникати в їх суть. Володарі середніх (однакових) пальців нічим не виділяються.

Існують різні комбінації поєднань долоні з пальцями. При гармонійному поєднанні таланти людини посилюються. У інших варіантах люди схильні розпилюватися. У обох випадках можна дати тільки одну рекомендацію: чітко розмежуйте обов'язки і ставте жорсткі дедлайни.

ПСИХОДІАГНОСТИКА ЖЕСТІВ, ПОЗИ ТА ХОДИ

Поняття «жест» (з лат. *gestus* – постава, поза, рух тіла) вживається у широкому та вузькому розумінні цього слова. У широкому значенні слова жест – це рухи голови, рук, ніг, м'язів обличчя і тіла. Жест у вузькому значенні слова – це рухи рук. Як вказує у своїй монографії О.Ф. Хміляр, «людина лише руками

виконує більш ніж 700 психомоторних рухів, усього ж таких нараховується сім-вісім мільйонів» [6, с. 202]. Жести мають подвійну природу: з одного боку, вони як виразні рухи біологічно зумовлені (навіть будовою людського тіла), з іншого – мають певні соціально зумовлені значення, тобто є знаками або символами. Жести бувають мимовільними і довільними. Мимовільні жести рук більше пов'язані зі змінами психічного стану людини, ніж довільні. Вони також є менш контрольованими, ніж довільні. Зміни у психічному стані партнерів по спілкуванню (звичайно, з врахуванням контексту ситуації спілкування) впливають на жести рук і відтак можуть бути індикаторами, зокрема, неправдивості, намагання ввести в оману іншу людину (див. теми 7, 8).

У літературі виділяють жести вказівні, підсилюючі, демонстративні, дотичні.

Значення найбільш типових жестів-знаків або символічних жестів у європейській культурі можна проілюструвати наступним чином:

«Мені не подобається, що ви говорите, і я з вами не згоден».

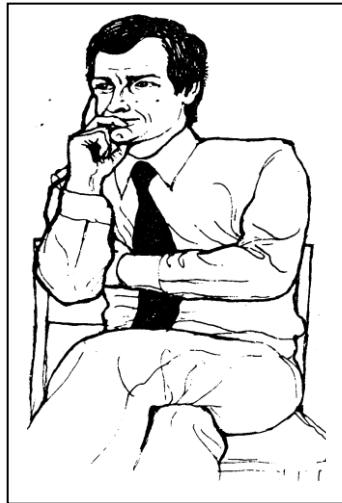


Рис. 3.9. Жест незгоди

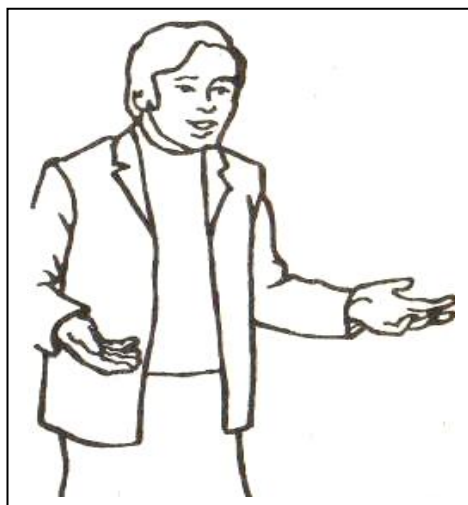


Рис. 3.10. Жест відкритості – «розкриті руки»

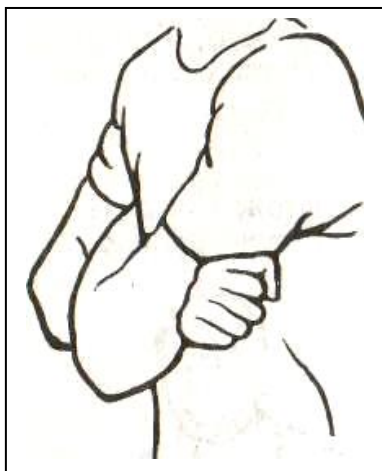


Рис. 3.11. Жести підозри та скритості



Рис. 3. 12. Наступальна позиція

Жести міркування та оцінки. Жест «пощипування перенісся», який зазвичай поєднується з закритими очима, говорить про глибоку зосередженість і напружені міркування. Коли співрозмовник перебуває на стадії прийняття рішення, він чує підборіддя. Цей жест зазвичай супроводжується примруженням очей – співрозмовник ніби розглядає щось удалині, намагаючись знайти там відповідь на своє питання.

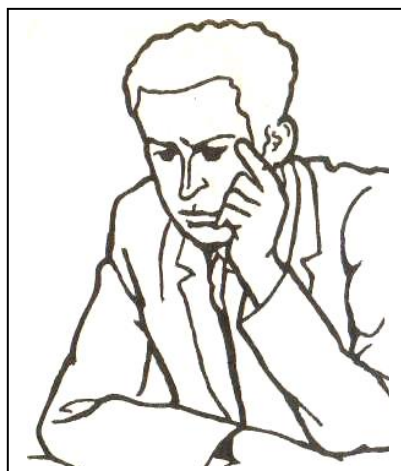


Рис. 3.13. Задумливість та прагнення знайти рішення

Жести сумніву та невпевненості. Найчастіше пов'язані з почісуванням вказівним пальцем правої руки під мочкою вуха або ж бічної частини шиї.



Типовий жест сумніву
та невпевненості



Дотик до носа чи його легке
потирання – також знак сумніву

Рис. 3.14.

Жести, що свідчать про бажання навмисно затягти час. Для того, щоб затягти час з метою обдумати кінцеве рішення людина може робити такі жести: постійно знімає та одягає окуляри; постійно протирає лінзи на окулярах.

Жест «ходіння» служить знаком того, що не слід поспішати. Багато співрозмовників вдаються до цього жесту, намагаючись «затягти час», щоб розв'язати складну проблему чи прийняти важке рішення.



Рис. 3.15. Типові жести ходіння

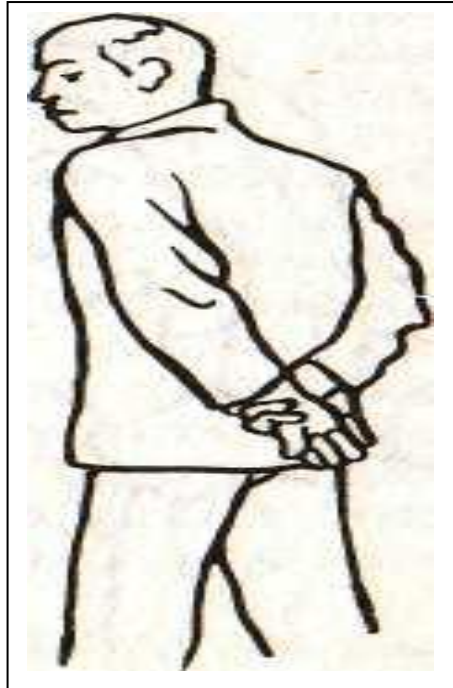


Рис. 3.16. Людина засмучена і намагається взяти себе в руки

Жести незгоди. Співрозмовник збирає ворсинки, звичайно сидить, відвернувшись від інших, дивиться в підлогу. Це найбільш популярний жест несхвалення. Коли співрозмовник постійно збирає ворсинки з одягу, це є ознакою того, що йому не подобається все, про що тут йдеться, навіть якщо на словах він з усім згоден.

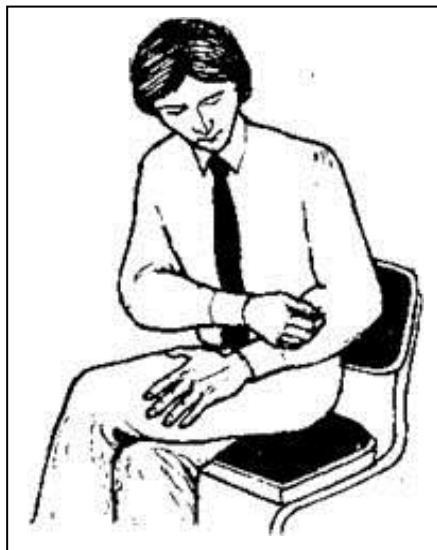


Рис. 3.17. Жест незгоди

Жести впевненості. З'єднання пальців у купол піраміди, розгойдування на стільці, закладання рук за спину з захопленням зап'ястя, закладання рук за голову.

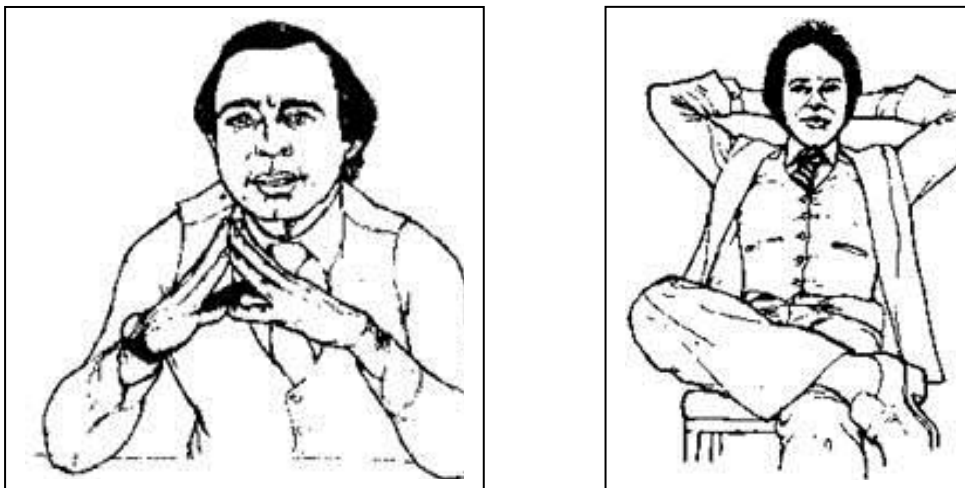


Рис. 3.18. Типові жести впевненості

Жести готовності. Руки на стегнах – це перший явна ознака готовності.

Опора на стіл широко розставленими руками – це сильний заклик «Слухайте ж мене, у мене є що сказати!».

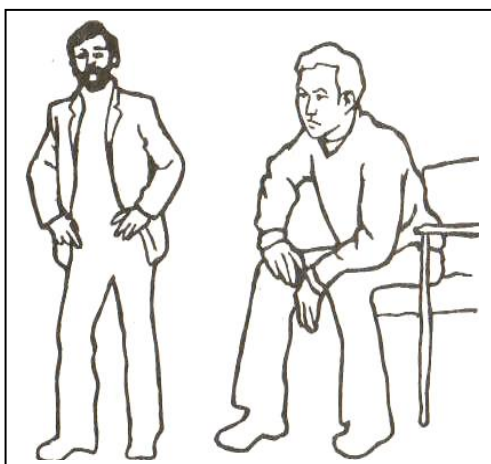


Рис. 3.19. Типові жести готовності

Жести довіри. «Купол» – пальці з'єднуються на зразок купола храму, це означає довірливість, але часто деяке самовдоволення, помірність в своїй непогрішності, егоїстичність або гордість.



Рис. 3. 20. Купол з пальців – жест довіри

Інформативним є також такий жест як рукостискання. Занадто коротке, мляве рукостискання дуже сухих рук може свідчити про байдужість. Тривале рукостискання і занадто вологі руки свідчать про сильне хвилювання. Трохи подовжене рукостискання поряд з посмішкою і теплим поглядом демонструє дружелюбність.

Далі услід за П. Екманом ми розглядатимемо жести саме як рухи рук людини.

ПОЗА

Поза – це положення людського тіла, типове для даної культури. Поза знаходить вираження у різних положеннях голови, плечей, тулуба, рук і ніг людини. Як пише О.Ф. Хміляр, гармонійний зв'язок цих компонентів надає позі природності, завершеності, а розкладання її на окремі елементи приводить до втрати цілісності, і, як наслідок, зникнення самого феномену «поза» [6, с. 265]. Загальна кількість різних стійких положень, які здатне прийняти людське тіло, близько 1000. Поза наочно показує, як людина сприймає свій статус по відношенню до статусу інших людей. Головною відмінністю поз від жестів, є те, що жести зазвичай є динамічними, а пози – статичними.

Наприклад, люди з більш високим статусом приймають більш невимушені пози, ніж їх підлеглі. Так, людина, що бажає заявити про себе, буде стояти прямо, в напруженому стані, з розгорнутими плечима, іноді впершись руками в стегна, в той час, як людина, якій не потрібно підкреслювати свій статус, буде знаходитися у вільній невимушеній позі, розслабленій, спокійній.

Поза є статичним вираженням внутрішнього стану людини через положення тіла і його частин. За відсутності всіх інших засобів через позу можна передати не тільки психічний стан, але і своє ставлення і навіть повідомити новину. Складовими пози виступають положення тіла і його частин відносно одна одної і до співрозмовника, м'язова напруга, розташування тіла в просторі. Значущими для пози є напрямок тіла, рук, їхні розвороти, голова, положення якої в деяких позах бере на себе основну функцію в передачі інформації. Напрямок повороту голови по відношенню до тіла і партнера, тонус шийної частини включаються в інтерпретацію смислового змісту пози. На відміну від вербальних засобів спілкування, які використовуються людиною переважно усвідомлено і цілеспрямовано, жести, а особливо пози, часто є неусвідомленим засобом вираження психічного стану. Тому зрозуміти мотиви поведінки, істинні почуття в більшій мірі, ніж слова, допомагають пози людини. Приклади типових поз:

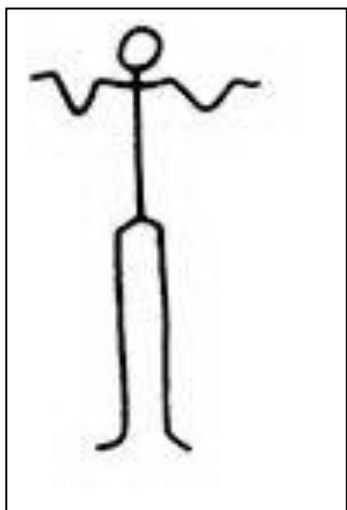


Рис. 3.21. Поза збентеження

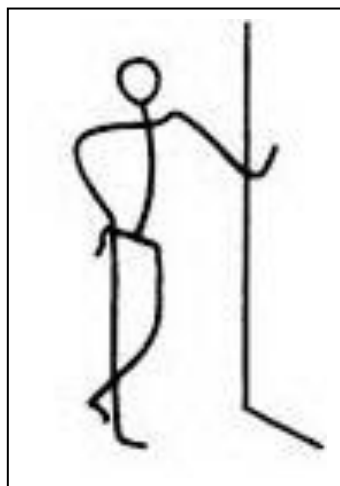


Рис. 3.22. Поза зневаги

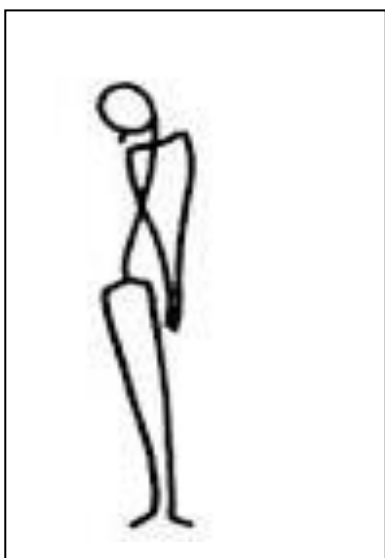


Рис. 3.23. Поза засмучення

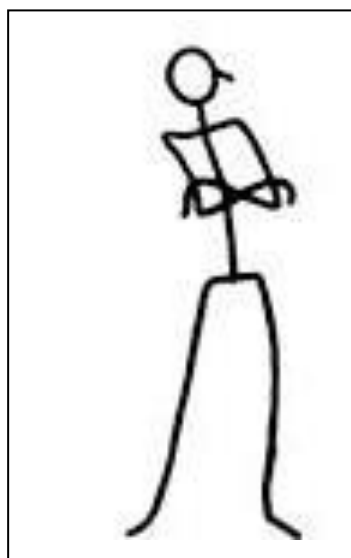


Рис. 3.24.Поза незалежності

О.Ф. Хміляр наводить таблицю, що ілюструє значення поз у різних культурах [6, с. 270-272]:

Таблиця 4.13

**Декодування психомоторних символічних поз
представниками різних культур**

Символічна назва пози	Символічне трактування пози в різних культурах					
	Країни Європи	Японія	Китай	Країни Америки	Країни Африки	Австралія
Стояти на одній нозі/стояти на одній нозі, спираючись іншою на внутрішню частину коліна опорної ноги	Поза не використовується. Символічного значення не має				Символ відпочинку. Люди приймають цю позу, коли хочуть розслабитися	Дискурсивна поза. Свідчить про належність людей, що спілкуються, до однієї групи. Нога не змінюється
Сидіти навпочіпки	Використовується дітьми, дорослим не властива	Символ готовності до ведення спортивної боротьби		Символ комфорту в південноамериканських та африканських країнах		Символічного значення не має
Згорблена поза	Символ старості, психомоторного нездужання					
Людина сидить, корпус відхилений назад, руки складені в "замок", відведені за голову, прийнявши форму арки	Символ спокою і відпочинку	Символ невихованості, нетактовності		Символ спокою і відпочинку в північноамериканських країнах	Символ трауру, жалю за померлою людиною	Символ спокою і відпочинку
Сидяча поза, (сидіти обнявшись з іншим(ю), сидіти на колінах іншого)	Символ симпатії, дружнього ставлення, любові	Символ втрати самоконтролю	Символічного значення не має	Символ пошуку в партнері тепла, душевного відгуку	Символ поваги до адресата	Символ симпатії, дружнього ставлення, любові
Людина стоїть на колінах з піднятими руками	Символ капітуляції, покірності	Символ прохання		Символ покірності	Символ низького статусу	Символ прохання

Продовження таблиці 4.13

Втягнутий живіт	Символічного значення не має	Символ морального, духовного розвитку та спокою	Символ внутрішньої сили, гідності, спокою	Символічного значення не має		Символ інтенсивності переживання емоції
Нахил корпусу в бік адресата	Символ пошуку співчуття, прагнення відшукати в партнерові душевний відгук, тепло					
Сидіти "нога закладена на ногу"	Символ закритості, "внутрішнього діалогу", напруженості	Символ найвищого напруження конфронтації	Символ демонстрації незалежності	Символ розкритості, впевненості	Символ "нечистих, недобрих намірів"	Символ підозри і недовіри
Руки при ходьбі (стоянні) на стегнах	Символ досягнення мети найкоротшим шляхом за найкоротший час, готовність до дії					
Глибокий уклін	Символ приниження, надмірної шанобливості	Символ поваги до іншого	Символ високого рівня нерівності	Символ приниження	Символічного значення не має	
Погляд "очі-в очі"	Символ палкої відданості, "закоханості"	Символ інтересу. Примружений погляд – символ недовірялого контролю		Символічне прагнення заволодіти іншою людиною	Символ зазіхання на статус іншої людини	Символ довіри
Сутулість, періодичний погляд в стелю	Символ інформаційного перевантаження					
Відкрита жіноча поза (лікті далеко від тіла, ноги витягнуті, коліна розведені)	Символ відсутності почуття дискомфорту (заборонена етикетом)	Символ аморальності		Символ відкритості, доступності в спілкуванні	Символ "запрошення"	Символ відсутності почуття дискомфорту
Закрита жіноча/чоловіча поза	Символічне значення протилежне відкритим позам					
Сором'язлива сидюча поза	Символ невпевненості					
Людина тупцює, переносить тягар тіла з однієї ноги на іншу	Символ нерішучості					
Стояти "руки в боки"	Символ статусу, недружелюбності; (Україна, Росія); символ відрекнення під час знайомства (Іспанія)	Символічного значення не має		Символ невизнання іншої сторони; символ статусу	Символічного значення не має	Символ "виклику", запрошення до розмови

Закінчення таблиці 4.13

Сидіти, витягнувши ноги вперед	Символ зневаги до співрозмовника (Ісландія), в інших країнах символ не прижився	Символ невихованості, нетактовності	Символ свободи і незалежності	Символічного значення не має	
Стійка з широко розставленими ногами	Символ потреби у самоствердженні	Символ втрати самоконтролю	Символ високої самооцінки	Символ агресивного наміру	Символ високої самооцінки
Руки під час ходьби (сидіння) на стегнах	Символ досягнення мети найкоротшим шляхом, за найкоротший час; готовність до дії				
Людина сидить на краю крісла, подавшись вперед, голова нахилена, сперта на руку	Символ інтересу, невпевненості				

Таблиця 3.1. Значення поз у різних культурах

ХОДА

Хо́да – це стиль пересування. Найважливішими ознаками ходи є взаємоузгодженість та амплітуда пов'язаних з ходьбою рухів тіла, ступінь напруженості м'язів, швидкість пересування, довжина і кількість кроків за одиницю часу та їх ритм. Монтепер зі співавторами виявили, що коли людина щаслива, вона «летить», її кроки більш часті й легкі, а коли страждає, то майже не розмахує руками. Випробовувані з великою точністю впізнавали за ходом такі емоції як гнів, страждання, гордість, радість. Виявилося, що найважча хода – при переживанні гніву, найлегша – при переживанні радості; млява, загальмована хода – ознака страждання. Найбільша довжина кроків характерна для почуття гордості.

Швидкість ходи залежить від гендерних особливостей, темпераменту, сили спонук: як відомо, холерики неспокійні і нервові, жваві і активні; натомість флегматики – спокійні і розслаблені. Широкі кроки більш характерні для чоловіків. Короткі, маленькі кроки частіше зустрічаються у жінок. Підкреслено широка і повільна хода може свідчити про прагнення створити враження про себе як про «поважну особу». Сильні і розгонисті рухи покликані демонструвати оточуючим силу і значимість особистості. Ритмічна хода (напруга і розслаблення змінюються ритмічно, рухи туди-сюди плавно перетікають один в один) свідчить про піднесений, але врівноважений настрій; напружена хода – про особливу увагу і готовність до дій. Якщо людина перебуває у веселому настрої, то її хода часто прискорюється без будь-якого приводу. Зарозумілі або безтурботні люди часто грайливо погойдуються при ходьбі – певно, від задоволеності життям та собою.

Рівномірна хода з напругою у тілі, прямолінійною траєкторією (особливо коли верхня частина тіла нахилена вперед і кроки при ходьбі широкі) свідчить про готовність до вольових зусиль, зібраність, цілеспрямованість. Рівномірна хода відрізняється від ритмічної. Інколи можна спостерігати, як змінюється хода людини, якій під час прогулянки раптом прийшла в голову якась важлива ідея або важливе рішення, що спонукає до негайних дій – з ритмічної вона перетворюється на рівномірну. Прикладом рівномірної ходи може бути армійський маршовий крок, особливо на плацу (рівномірний ритм – це лише початкова ступінь рівномірної ходи).

Психологічне значення оформлення зовнішності.

Кольорова самопрезентація

Під «зовнішнім виглядом» ми розуміємо індивідуально неповторну сукупність фізичних («тілесних») особливостей людини (зріст, вага, статура, особливості шкірних і волосяних покривів і т. д.), а також деталей оформлення зовнішності (одяг, аксесуари (прикраси), зачіска, косметика, пристосування для компенсації різних дефектів – окуляри, вставні зуби і т. ін.). Кожен елемент

зовнішнього вигляду є інформативним (наприклад, конституціональні особливості людини послужили основою для створення типології особистостей Е. Кречмера і У. Шелдона, особливості обличчя лягли в основу прадавньої науки про характери – фізіогноміки, а особливості шкіри на долонях рук – хіромантії і т. п.). Особливості зовнішнього вигляду сигналізують про расову, національну і статеву приналежність людини, дозволяють судити про її вік, соціально-класову приналежність, стан здоров'я і т. ін.

Характерною рисою сприйняття зовнішнього вигляду людини є його вибірковість: одні його елементи виступають як більш, а інші – як менш значимі. Вибірковість сприйняття зовнішнього вигляду людини залежить від мотиваційних і особистісних особливостей того, хто сприймає (його потреб, мотивів, спрямованості, а також умов сприйняття – контексту ситуації спілкування. Наприклад, в ситуації спілкування незнайомих людей зовнішній вигляд має певне значення – в літературі найчастіше вказується на важливість першого враження, що формується не в останню чергу на основі сприйняття зовнішнього вигляду тих, що спілкуються. Пізнавально-оцінна діяльність суб'єктів спілкування розпочинається із сприйняття і оцінки зовнішнього вигляду. За деякими даними, враження про співрозмовника складається впродовж перших двадцяти хвилин спілкування, а надалі воно уточнюється і коригується. Велике значення в сприйнятті зовнішнього вигляду мають відомі механізми соціальної перцепції: соціальне порівняння, стереотипізація, каузальна атрибуція, ідентифікація, емпатія, рефлексія. Особливо слід підкреслити значення моди (бути модним – означає бути сучасним) і конгруентності зовнішнього вигляду.

Кольорова самопрезентація.

Тест Люшера дозволяє виявити дорефлексивні, довербалізовані переживання і стосунки. Цей тест слабо теоретично осмислений і є фактично емпіричною процедурою, що спирається на віковий досвід художників і натурфілософів.

Символічні навантаження (конотативні значення) восьми основних кольорів:

Синій – колір спокою, розслаблення, занурення в медитацію. Вибір синього кольору в якості того, якому віддається перевага в найбільшій мірі, відбиває фізіологічну і психологічну потребу людини у спокої. Щоб підвищити основне значення синього кольору, в тесті Люшера використовують темно-синій. Заперечення темно-синього означає, що людина уникає розслаблюючого спокою. При захворюванні або перевтомі потреба в синьому кольорі збільшується.

Зелений містить в собі приховану потенційну енергію, відбиває ступінь вольової напруги. Люди, що вважають за краще зелений, прагнуть до самовпевненості і упевненості взагалі. Люди екстравагантні і ексцентричні, такі, що домагаються вирішення поставлених задач не цілеспрямованою вольовою активністю, а несподіваними емоційними викидами, відкидають зелений колір як несимпатичний. Разом з ними зелений колір відкидають люди, що знаходяться на межі фізичного або психічного виснаження.

Червоний – колір крові, символізує збудження, енергетизм. Кандинський описує червоний колір як дуже живий, повний натхнення, неспокійний. Цей колір також є символом еротизму. У африканських любовних посланнях, що являють собою широкі ланцюжки кольорових перлин, червоні кульки означають: Я пристрасно кохаю тебе; я дуже сумую за тобою. Червоним, як правило, буває і інтимне світло нічного кафе. Рембо вважає, що жінку, що одягається в червоне, легко спокусити.

Відраза, ігнорування червоного кольору відбиває органічну слабкість, фізичне або психічне виснаження. Військовополонені, роками вимушені жити за колючим дротом в загрозливих життєвих умовах, особливо часто відкидали його. Перевагу червоному кольору найчастіше віддають підлітки. Зв'язок енергетичності з молодістю (її красою і здоров'ям) знайшов відображення в російських словосполученнях: «красный молодец, красна девица».

Жовтий виходить від змішення зеленого і червоного. Це оптичне об'єднання відповідає і психологічному началу жовтого кольору. Червоний як збудження і зелений як напруга створюють в результаті збуджену напругу, що вимагає розрядки, результат якої може бути як благополучним, так і трагічним. Можливість розрядки напруги у бік небуття символізує поєднання жовтого з чорним. Вибір цього поєднання характерний для людини, яка часто так само, як і Ван Гог, в останній картині якого чорні ворони кружляють над чорно-синіми грозовими хмарами, над жовтим пшеничним полем, що хвилюється, стоїть на межі самознищення. Найбільшу перевагу жовтому віддають вагітні жінки, які очікують благополучного результату пологів, а також люди, схильні до зміни місць, гнані вітром мандрів.

Жовтий – так само як і червоний – колір енергетизму. Цей колір найбільш близький до денного світла. У своїй вищій чистоті він завжди несе з собою природу світлого, радість, бадьорість, ніжне збудження (Гете). Жовтий колір турбує людину, збуджує її і відбиває характер вираженої в цьому кольорі сили, яка стає зухвалою і нав'язливою. В цьому випадку він звучить як усе більш голосно і різко співаюча труба або високий звук фанфар (Кандинський). Жовтий також трактується як колір осяяння (ореол Христа і Будди).

Фіолетовий – утворений злиттям активного червоного і заспокійливого синього. М. Кузанський називав його гармонією протиріч. У Америці і Європі фіолетовий колір відкидається як неприємний, особливо інтелектуально розвиненими людьми і людьми мистецтва. Етнологи, що проводили дослідження незайманих культурним впливом жителів Центральної Бразилії і Африки, встановили, що фіолетовий колір є у них найулюбленішим. Йому віддається перевага дітьми до настання статевої зрілості. Мабуть, фіолетовий колір символізує властиву людині інфантильність і навіюваність, потребу в підтримці, опорі. У цьому сенсі вибір або заперечення фіолетового кольору виступає своєрідним індикатором психічної і статевої зрілості.

Коричневий виходить з помаранчевого, до якого домішується чорний. Імпульсивна життєва сила червоного завдяки затемненню тьмяніє, стримується, або, як говорять художники, завмирає. Коричневий втрачає експансивний активний імпульс і життєву ударну силу червоного. У коричневого залишається тільки життєвий стан. Ця життєвість в коричневому, втрачаючи активність, стає пасивною. Віддання переваги коричневому відбиває прагнення до простих інстинктивних переживань, примітивних чуттєвих радощів. Є дані про віддання переваги коричневому кольору курцями опіуму. Вибір його в якості найбільш прийняттого говорить також про фізичне виснаження. У нормі разом з чорним коричневий колір відкидається найчастіше.

Чорний. Якщо вибір хроматичних кольорів відбиває відношення суб'єкта до різних емоційних сфер, то віддання переваги ахроматичним (білому, сірому, чорному) показує швидше вегетативний тонус і загальний психоенергетичний рівень, на якому знаходиться людина. Вибір чорного свідчить про наявність деякого кризового стану і характеризує агресивне неприйняття світу або себе (згадаємо чорні прапори анархістів або чорні вітрила піратських кораблів). Чорний колір виражає ідею ніщо, ніщо як абсолютну відмову, як смерть або як «ні» у бойовому протесті. У європейській культурі це колір трауру. Діти, що гостро переживають відсутність турботи і любові, часто використовують чорне штрихування в малюнку. У нормі чорний колір, як правило, відкидається.

Сірий вільний від будь-яких психологічних тенденцій – це нейтралітет, межа, що відділяє людину від будь-яких переживань. Часто сірому кольору віддається перевага перед усіма іншими при сильній перевтомі. Він як бар'єр, що відгороджує від подразників зовнішнього світу, а в ситуаціях тестування як засіб захисту від проникнення іншого у внутрішній світ випробовуваного. Дослідження близько двох тисяч молодих чоловіків в ситуації конкурсних іспитів на заміщення вакантних посад показали, що сірий колір ставили на перше місце 27% випробовуваних замість звичайних 5% в нейтральній ситуації.

Традиція впорядкування об'єктів і подій навколишнього світу в символічному забарвленні бере свій початок у глибоко архаїчному мисленні (Тернер, 1972). Як у фізичній дійсності разом з електромагнітними і гравітаційними існують так звані слабкі взаємодії, в десятки тисяч разів слабкіші, ніж гравітаційні, але такі, що тим не менше забезпечують єдність атомного ядра, так і в людській свідомості разом з потужними понятійними основами класифікації і категоризації мають місце і слабкі взаємодії плану вираження і плану змісту. Мислення архаїчної людини, що гостро потребувало впорядкування і осмислення світу, але ще не озброєне понятійними формами уловлювало і закріплювало ці слабкі взаємодії в кольоро-символічних класифікаціях. Колірний символізм, об'єднуючи об'єкти, що мають для суб'єкта схожий емоційний тон, допомагає упорядкувати їх, побудувати прості узагальнення і виділити деякі закономірності, що дозволяють орієнтуватися у цьому світі.

Механізмами, що реалізують відповідність кольору і емоційного стану, являються, очевидно, механізми синестезії. Феномен синестезії полягає в тому, що відчуття однієї модальності оцінюється і описується в категоріях іншої сенсорної системи (оксамитовий голос, кисла фізіономія, нудьга зелена і тому подібне). Фізіологічними механізмами синестезії є кросмодальні переходи, коли збудження, що виникло в одній сенсорній системі, транслюється не лише у власні проєкційні зони мозку, але по колатералі аксонів потрапляє в проєкційні зони інших сенсорних систем і викликає супутнє першому відчуття. Очевидно, є певні взаємозв'язки фізіологічних систем, що відповідають за відчуття кольору (Соколов, Ізмайлов, 1984; Ніколаєнко, 1985) і емоційного мозку, який включає зони гіпокампа, лімбічної системи, зони гіпоталамуса, що утворюють коло Папеца. За допомогою механізмів синестезії на основі сприйняття однієї модальності відбувається відтворення, реконструкція цілісного інтермодального образу. Американський дослідник Лоуренс Марк (1975) розглядає синестезію як універсальну форму домовної категоризації, передуючу категоризації в поняттях. У дослідженнях по побудові семантичного простору, проведених на матеріалі малюнків Чюрльоніса і вербальних понять, було показано, що семантичні структури образної і вербальної форм репрезентації тотожні на рівні глибинної семантики, тобто природна мова і мова образів, символів може бути зредукована до деякого єдиного простішого і, очевидно, генетично первинного коду, що характеризується емоційною насиченістю і малоструктурованою образністю (Петренко, Ністратов, Хайруллаєва, 1980). Подальше дослідження Н.А. Русиной (1981) показало можливість зведення до цього коду також тактильної і смакової чутливості. Дослідження К. Черсу (1977) продемонструвало наявність синестезичних

узагальнень у сліпоглухонімих. Численні дослідження семантичних просторів на базі різних національних мов показали універсальність цього глибинного синестезичного коду у представників різних культур (Осгуд, 1964).

До цього ж універсального коду зводяться, очевидно, і колірні відчуття. Так, в дослідженнях О.М. Еткінда (1985) кодування голосів дикторів, що знаходяться в різних емоційних станах, за допомогою колірних карток Люшера (ранжирування їх в порядку відповідності голосу) виявило як інтерсуб'єктну схожість 200 випробовуваних росіян, так і транскультурну інваріантність колірних описів цих голосів при порівнянні з 80 випробовуваними з Німеччини. Транскультурна інваріантність кольороемоційних зв'язків, виявлена для представників російської і німецької мов, дозволяє не лише використати інтерпретацію символічного значення кожного кольору, запропоновану Люшером і його німецькомовними послідовниками, стосовно російської культури, але і є вагомим аргументом на користь міжкультурної універсальності колірної символіки.

Конотація символіки кольору залежить і від історико-соціального контексту, процесів, що відбуваються в суспільстві: міняються асоціації, семантичні зв'язки і стосунки. Так, деякий колір, будучи кольором прапора певної держави або символом деякого соціального явища (наприклад, чорний колір одягу романтиків епохи байронізму), отримує додаткові смислові асоціації, що визначають можливий розрив між його символічним кодами, і тим самим набуває національно-культурну специфічність свого символічного змісту.

Національно-специфічне швидше відношення до змісту, що кодується кольором. Наприклад, коли в якості доказу того, що колірна символіка національно-специфічна, а не універсальна, наводять зазвичай приклад того, що в європейській культурі колір трауру – чорний, а у японців – білий, то забувають, що символіка білого кольору (чистої білої дошки) означає девственне начало, народження нового і одночасно розчинення, зникнення старого. У рамках буддистської традиції, де життя мислиться як ланцюг взаємопереходів буття і небуття, початок і кінець не такі антонімічні полюси, як у європейському світовідчутті, і способи життя і смерті, символіка чорного і білого мисляться в діалектичній єдності. У наявності не відмінність колірної символіки, а відмінність в переживанні і трактуванні буття [2].

Література

1. Богуславский В.М. Оценка внешности человека: Словарь. М.: ООО «Издательство АСТ». 2004. – 254 с.

2. Петренко В.Ф. Основы психосемантики: Учебное пособие. – Смоленск: Изд-во СТUYО 1997. – С. 205-222.
3. Петров А. Практическая физиогномика. Книга-тренажёр. – М.: Издательство АСТ, 2018. – 288 с.
4. Рамси Н., Харкорт Д. Психология внешности / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2009. – 256 с.
5. Смирнов С.Д. Педагогика и психология высшего образования: от деятельности к личности: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 304 с.
6. Хміляр О. Психологія символічної регуляції дій і вчинків особистості: [монографія] / О.Ф. Хміляр. – К.: ТОВ «Контекст Україна», 2016. – 380 с.

Питання для самоконтролю

1. Як пов'язані між собою будова тіла й індивідуально-психологічні особливості людини в теорії Кречмера?
2. В чому відмінність теорії Е. Кречмера від теорії У. Шелдона?
3. Дайте характеристику астеніків, атлетиків та пікніків за О. Петровим.
4. Що входить в поняття «зовнішній вигляд» і яка інформація про особистість може бути отримана при його сприйнятті?
5. Що таке «жест» у широкому і вузькому значенні цього слова?
6. Якими є найважливіші характеристики ходи?

Тема 4. Темперамент, характер та невербальні прояви людини

1. Темперамент. Теорії темпераменту.
2. Характер та його структура.

Темперамент. Теорії темпераменту

Етимологія слова «темперамент» (домірність, поєднання чогось у правильних пропорціях) бере свій початок у вченні Гіппократа (У ст. до н. е.) про співвідношення в організмі різних соків чи рідин. Гален (II ст. н. е.) описав 9 гуморальних типів і вперше зв'язав їх з особливостями поведінки людей. 4 типи одержали широку популярність: сангвінік (перевага крові), холерик (перевага жовчі), флегматик (перевага слизу, флегми), меланхолік (перевага чорної жовчі). Мальовничі портрети типових представників цих груп були дані, зокрема, І. Кантом і французьким письменником Стендалем. У Канта опис темпераменту містить у собі поряд з формально-динамічними особливостями поведінки перерахування рис характеру й особистості.

Сангвінік – людина безтурботна, сповнена надій; кожній речі вона на мить надає великого значення, а через хвилину вже перестає про неї думати. Сангвінік чесно обіцяє, але не тримає свого слова, тому що він до цього недостатньо глибоко обміркував, у змозі він чи ні його стримати. Він досить добродушний для того, щоб надати допомогу іншому; гарний співрозмовник, жартівник і веселун, нічому у світі він не надає великого значення, і всі люди його друзі. Легко грішить і також легко кається, але незабаром забуває про своє каяття. Робота його стомлює, але він без утоми займається тим, що в сутності є тільки гра, тому що витримка не по його частині.

Холерик – гарячий, спалахує, як солома, але при поступливості інших швидко остигає. У його гніві немає ненависті, і він любить іншого тим сильніше, чим скоріше той йому уступає. Його діяльність швидка, але нетривала. Він неохоче бере на себе справи саме тому, що в нього немає витримки; охоче стає начальником, щоб керує справами, але сам вести їх не хоче. Його основна пристрасть – честолюбство; любить похвалу, блиск, помпезні церемонії. Охоче бере під свій захист інших, на перший погляд великодушний, але не з любові до ближнього, а з гордості, тому що самого себе він любить більше. Холеричний темперамент – самий нещасливий із усіх темпераментів, тому що викликає у інших людей більший спротив, ніж інші темпераменти.

Флегматик – слабка сторона людини з флегматичним темпераментом – схильність до бездіяльності, небажання братися до справи, навіть якщо спонукання до цього дуже сильні. Сильна ж його сторона – у здатності приходити в рух, хоча і не легко і не швидко, зате надовго. Флегматику не подобається гніватися, тому він за звичай довго коливається, чи слід йому розсердитися; холерик може сказитися з люті через неможливість вивести з рівноваги таку людину. Хоча у флегматика звичайна частка розуму і він позбавлений лиску, але зате він виходить із принципів, а не з інстинктів. Його вдалий темперамент заміняє йому мудрість і навіть у повсякденному житті його часто називають філософом. Своїм темпераментом він перевершує інших, не зачіпаючи їхнього марнославства. Його часто називають пронозою, тому що спрямовані в нього стріли відскакують, як від мішка з ватою.

Меланхолік – людина, схильна до меланхолії, надає усьому, що її стосується, велике значення, скрізь знаходить приводи для побоювання і звертає увагу насамперед на труднощі, тому її думки значно глибші, ніж сангвініка. Вона не легко дає є обіцянки, тому що не може не виконати їх, а в можливості виконати постійно сумнівається. Постійні сумніви роблять таку людину заклопотаною і не схильною до веселощів. Але той, хто сам змушений обходитися без радості, навряд чи побажає її іншому.

В описах Канта крім змішання рис темпераменту, характеру й особистості звертає на себе увагу оцінний підхід до темпераментів (виділення серед них гарних і поганих), відлуння якого можна знайти в роботах І.П. Павлова. Німецький психолог В. Вундт одним з перших сформулював ідею про те, що кожен темперамент має свої достоїнства і недоліки і що властивості темпераменту треба не переробляти, а враховувати, сучасною мовою ця задача формулюється як формування *індивідуального стилю діяльності*.

Пізніше на зміну (1) гуморальним теоріям темпераменту прийшли (2) конституціональні, в яких особливості темпераменту пов'язувалися з будовою тіла, а також (3) закономірностями роботи нервової системи.

Зараз під темпераментом найчастіше розуміють сукупність динамічних характеристик поведінки людини, що виявляються в загальній активності (обсяг взаємодій людини з оточенням, ініціативність, готовність до дії), в особливостях моторики (темп, ритм, швидкість, загальна кількість рухів, їхня амплітуда) і в емоційності (вразливість, імпульсивність, емоційна збудливість, швидкість виникнення емоцій, їхня сила, швидкість зміни їхнього знака – позитивного на негативний і навпаки, модальність домінуючих емоцій). Темперамент детермінований в основному генетично. Він може в ряді випадків впливати на вибір професії, вироблення оптимального індивідуального стилю діяльності і побічно – на формування особистості і соціальний статус людини.

Подальше вивчення темпераменту розвивалося в двох напрямках: почали вивчатися не тілесна організація, а індивідуальні властивості і закономірності роботи нервової системи; набули широкого застосування методи факторного аналізу, що фактично виступив як альтернатива типологічному підходу.

У фізіології вищої нервової діяльності дуже успішно йшло вивчення властивостей нервової системи під керівництвом І. П. Павлова, що завершилося виділенням типів нервової системи або типів вищої нервової діяльності. В основу цієї типології були покладені індивідуальні розходження тварин і людини за такими показниками роботи нервової системи як сила збудження і сила гальмування, а також урівноваженість чи неуврівноваженість цих процесів і рухливість-інертність.

Сила процесів збудження вважалася Павловим найбільш важливою властивістю. Визначалася вона як працездатність або функціональна витривалість нервової системи. У досліджах сила нервової системи, що визначається за силою збудження, вимірюється тривалістю роботи з подразником середньої сили або здатністю відповісти хоча б протягом короткого часу на дію дуже сильного подразника без переходу в стан пограничного (охоронного) гальмування.

Сила процесу гальмування визначається здатністю виробляти умовний гальмівний рефлекс, тобто мова йде про функціональну працездатність нервової системи при реалізації гальмування. В цьому випадку фактично йдеться про здатність затримати реакцію на той подразник, що раніше її викликав.

Під врівноваженістю мається на увазі наявність балансу між силою процесу збудження і силою процесу гальмування. Рухливість визначає швидкість переходу одного нервового процесу в інший (збуджувального в гальмівний чи навпаки). Інертність є показником повільності такого роду переходів.

Комбінація зазначених властивостей нервової системи утворює певні типи. Теоретично таких типів повинно бути 8, але звичайно розглядалося лише 4, тому що виділено лише один тип зі слабкою чи неуврівноваженою системою.

Характеристика типів вищої нервової діяльності і типів темпераменту за І.П. Павловим:

1. СИЛЬНИЙ, ВРІВНОВАЖЕНИЙ, РУХЛИВИЙ (сангвінік) – людина швидка, яка легко пристосовується до мінливих умов життя та успішно опирається його труднощам.

2. СИЛЬНИЙ, ВРІВНОВАЖЕНИЙ, ІНЕРТНИЙ (флегматик) – реагує на зовнішні впливи спокійно і повільно, не схильний до зміни свого оточення, добре справляється із сильними і тривалими подразниками.

3. СИЛЬНИЙ, НЕВРІВНОВАЖЕНИЙ, З ПЕРЕВАГОЮ ЗБУДЖЕННЯ (холерик) – має велику життєву енергію, але йому не вистачає самовладання; запальний і нестриманий.

4. СЛАБКИЙ ТИП (МЕЛАНХОЛІК) – малорухомий, часто пасивний і загальмований; сильні подразники можуть викликати різні порушення поведінки, аж до повного припинення всякої діяльності.

Павлов працював майже винятково з тваринами, пізніше його методи були перенесені в лабораторні дослідження з дорослими людьми і були розроблені спеціальні методичні прийоми і фізіологічні проби для виявлення властивостей нервової системи. У деяких випадках досить надійні результати можна отримати за допомогою опитувальників.

Дослідження, проведені в лабораторіях Б.М. Теплова, В.Д. Небиліцина, В.С. Мерліна, К.М. Гуревича, Е.О. Голубєвої, І.В. Равич-Щербо, В.М. Русалова дозволили істотно доповнити й уточнити павлівську концепцію типів нервової системи, а від деяких його уявлень відмовитися. У той же час була підтверджена евристичність і перспективність загального напрямку робіт, початок яким поклав Павлов.

І.П. Павлов вважав, що сильні типи мають безумовні переваги перед слабкими, котрі у певному відношенні є «неповноцінними». Але в лабораторії Б.М. Теплова були отримані результати, що свідчать про те, що в осіб зі слабкою нервовою системою низька працездатність нервової системи (що визначалася як верхній поріг реакції R) компенсується високою чутливістю, тобто низьким порогом подразливості (r), так що $R/r = \text{const}$. В.Д. Небиліцин навіть запропонував об'єднати дві властивості – *сили та чутливості* – в одну властивість *реактивності*. Висока чутливість у багатьох ситуаціях забезпечує особам зі слабкою нервовою системою значні переваги. Вони здатні реагувати на такі сигнали і орієнтуватися у своїй діяльності на такі ознаки ситуації, що є недоступними для осіб із сильною нервовою системою і, відповідно, високими порогами чутливості. Крім того, в осіб зі слабкою нервовою системою виробляються багаті компенсаторні механізми поведінки, що дозволяють їм у принципі уникати таких ситуацій, у яких вони могли б виявитися неспроможними в силу особливостей своєї нервової системи. Так, виявилось, що у водіїв зі слабкою нервовою системою аварійність нижча, ніж у водіїв з сильною нервовою системою, хоча, якщо аварії все ж таки трапляються, то в перших їх наслідки, як правило, значно більш важкі в силу майже повного розпаду діяльності в екстремальних ситуаціях. За допомогою факторного аналізу результатів психофізіологічних досліджень дорослих людей були також відкриті нові властивості нервової системи: *лабільність* (швидкість виникнення і припинення нервових процесів); *динамічність* (швидкість навчання або швидкість утворення позитивних і гальмівних умовних рефлексів); *неспецифічна підкіркова активація*; *врівноваженість за рухливістю і динамічністю*.

Останнім часом усе частіше ставиться під сумнів сама ідея виділення типів нервової системи і типів темпераменту. На користь цього говорять давно відомі факти про те, що скільки-небудь «чистих» типів взагалі не існує. Усе більшого поширення набувають методики вивчення темпераменту й особистості, засновані на використанні факторного аналізу. Результатом їх застосування є не віднесення даної конкретної людини до певного типу темпераменту чи особистості, а побудова *індивідуального профілю*, що відбиває ступінь вираженості окремих рис чи факторів. Самі фактори виділяються на основі обстеження великих вибірок випробуваних і обробки отриманих результатів за допомогою спеціальних процедур факторного аналізу. Такі процедури допускають певну свободу при виділенні й інтерпретації факторів, тому існує досить багато шкал темпераменту, побудованих різними авторами. Такі індивідуальні профілі характеризують внутрішню структуру темпераменту конкретної людини. Профіль будується на основі вимірювання ряду

характеристик, до яких можна віднести, наприклад, *активність, енергійність, імпульсивність, домінантність, стабільність, соціабельність, рефлексивність*.

Важливий додатковий аргумент на користь відмовлення від типологічного підходу до темпераменту служить і виявлена в лабораторних психофізіологічних дослідженнях властивість нервової системи, названа парціальністю (буквально – розподіл на частини). Виявилося, що вираженість властивостей сили або лабільності, зафіксована в досліді з використанням зору, може виявитися зовсім іншою, якщо досліди повторити зі слухом. Особливо часто істотні розходження виявлялися у властивостях нервової системи при проведенні експериментів за участю другої і першої сигнальних систем у термінології Павлова (тобто з використанням і без використання мови).

Характер та його структура

Якщо в основі темпераменту лежать природні динамічні особливості нервової системи людини, то характер значною мірою зумовлений суспільним життям людини, засвоєним соціальним досвідом. Характер – це сукупність сталих індивідуальних особливостей особистості, які виявляються в її діяльності і поведінці, у ставленні до інших людей, до навколишнього середовища, до праці, до самого себе. Ядром характеру у дорослої людини є її система ставлень – до себе, до інших, до праці тощо. Стрижнем характеру є морально-вольові якості людини, від вираженості яких залежить реалізація її системи ставлень. Характер кожної людини являє собою поєднання сталих та динамічних якостей. Сталі якості, що утворюють основу характеру, формуються та закріплюються поступово в процесі пізнання і практичної діяльності і стають типовими для даної людини. Однак у реальному житті типові риси характеру спостерігаються через їх конкретні прояви, які можуть змінюватися залежно від ситуації, впливу інших людей, кола спілкування, стану здоров'я, віку тощо.

В психології існує декілька підходів до пояснювання співвідношення природного і набутого в характері людини. Згідно з першим підходом, характер зводиться до суми темпераменту і конституційних відмінностей, тобто обумовлюється лише спадковістю. Другий підхід вбачає залежність характеру лише від умов життя та соціалізації особистості, не знаходячи у ньому місця для біологічних передумов. Більш визнаний у вітчизняній психології третій підхід, згідно з яким характер слід розглядати як сплав типу вищої нервової діяльності людини і певних тимчасових нервових зв'язків у корі головного мозку, що утворюються під впливом життєвого досвіду. Характер знаходить

вираз у поведінці, діяльності, а також у манері спілкування людини. Якості характеру виявляються також у міміці, пантоміміці. Однак визначення характеру за зовнішністю – дуже складне завдання, оскільки деякі люди намагаються замаскувати внутрішній зміст характеру зовнішньою грою. Проте, як би майстерно не грала людина ту чи іншу роль, вона іноді «знімає» маску, до якої звикли оточуючі, і показує своє справжнє обличчя. Дуже часто таке трапляється у конфліктних ситуаціях.

Структура характеру. Виступаючи як інтегральний показник проявів особистості, характер включає в себе різні компоненти таких підструктур як спрямованість, переконання, розумові риси, волю, емоції, темперамент. Структура характеру виявляється у закономірній залежності між згаданими компонентами. Більшість дослідників виділяють в структурі характеру, що вже склався, *зміст і форму*. Зміст характеру складає спрямованість особистості: її матеріальні та духовні потреби, інтереси, ідеали та соціальні установки. Зміст характеру виявляється у вигляді певних ставлень, які вказують на вибіркову активність людини. В різних формах характеру виявляються різні способи прояву ставлень, емоційно-вольових особливостей поведінки, темпераменту. Вивчення і розуміння такого складного цілого, як характер, не є можливим без аналізу його окремих сторін або типових проявів – рис характеру. Під рисами характеру розуміють індивідуальні звичні форми поведінки людини, через які виявляється її ставлення до дійсності. В структурі характеру умовно виділяють дві групи рис. Першу групу складають риси, які входять до підструктури спрямованості особистості. Це сталі потреби, інтереси, нахили, цілі, ідеали, а також система ставлень особистості, які виступають підставою для класифікації основних рис характеру, а саме:

- ставлення до інших людей, яке виявляється через такі риси характеру як «товариськість-замкненість», «правдивість-облудність», «тактовність-брутальність»;
- ставлення до справи, яке виявляється через такі риси характеру як «відповідальність-несумлінність», «працьовитість-лінощі»;
- ставлення до себе, яке виявляється через такі риси характеру як «скромність-самозакоханість», «гордість-смирненість», «самокритичність-самовпевненість»;
- ставлення до власності, яке виявляється через такі риси характеру як «щедрість-жадібність», «акуратність-неохайність», «ощадливість-марнотратність».

До другої групи відносять інтелектуальні, вольові та емоційні риси характеру: кмітливість, рішучість, ніжність та ін. Усі риси характеру можна також розподілити на основні (провідні), які задають загальну спрямованість

розвитку всього комплексу його проявів, і другорядні, зумовлені основними. Знання провідних рис характеру дозволяє зрозуміти його суть, передбачити основні прояви. Наприклад, якщо провідною рисою студента є відповідальність, він прагне виконувати усі навчальні завдання, складати заліки та іспити у встановлений термін. Якщо ж провідна риса – лінощі, студент завжди знаходитиме виправдання невчасному виконанню графіка навчального процесу.

Характер як інтегральне утворення найбільш повно виявляє себе у повноті, цілісності, визначеності, силі. Кожна з цих властивостей акумулює у собі декілька якостей особистості. Повнота характеру вказує на гармонійний розвиток розумових, моральних, емоційно-вольових якостей особистості, різнобічність її прагнень і захоплень. Цілісність характеру – це єдність психічного складу людини, незалежність проявів рис характеру від ситуацій, відсутність розбіжностей у поглядах, єдність слова та діла. Визначеність характеру виявляється у сталості поведінки, яка базується на переконаннях та моральних уявленнях, що складають смисл життя і діяльності людини. Сила характеру – це енергія, з якою людина прагне досягти поставлених цілей, її здатність до концентрації зусиль при зустрічі з перешкодами і труднощами, вміння їх долати. В характері кожної людини можна виділити типові (загальнолюдські, національні тощо) та індивідуальні риси, які взаємодоповнюють одні одних і утворюють цілісний психічний склад особистості.

Література

1. Романова Е.С. Психодиагностика: учебное пособие. – 3-е изд., доп. – М.: КНОРУС, 2015. – С. 167-170.
2. Русалов В.М. О природе темперамента и его месте в структуре индивидуальных свойств человека // Вопросы психологии. – 1985. – № 1. – С. 19-32.
3. Смирнов С.Д. Педагогика и психология высшего образования: от деятельности к личности: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 304 с.
4. Інформаційні ресурси:
<http://www.twirpx.com/file/351187/>
<http://psychlib.ru/mgppu/SPp-1995/SPP-001.HTM>
<http://bookz.ru/authors/gippenreiter-ub/gippenrtr01.html>
<https://eknigi.org/psihologija/104404-sobranie-sochinenij-tom-3-ocherk-teorii.html>

Питання для самоконтролю

1. Назвіть три сфери прояву темпераменту.
2. Чи згодні ви з аргументами противників типологічного підходу до вивчення темпераменту?
3. Що є ядром характеру і якими можуть бути його риси?
4. Що таке цілісність та сила характеру?

Тема 5. Міміка

1. Експресія обличчя: типи невербальних сигналів.
2. Нейро-культурна теорія емоцій. Культурно обумовлені правила прояву (display rules) емоційних переживань у міміці.
3. Мімічні «формули» універсальних емоцій.

Експресія обличчя: типи невербальних сигналів

Найбільш виразним засобом невербального спілкування є, мабуть, міміка [1; 2; 5]. З'ясування ролі міміки як засобу спілкування припускає вивчення її еволюційно-біологічних, соціально-культурних і нейрофізіологічних аспектів.

Серед учених, що вивчають комунікативне значення мімічних проявів, найбільш відомими є П. Екман., У. Фрізен, К. Ізард, Р. Бердвістл. На думку Екмана і Фрізена, емоційні переживання виражаються головним чином в експресії обличчя, тому одним із завдань є визначення експресивних еквівалентів різних емоцій. Ці дослідники направили свої зусилля на розробку об'єктивного методу оцінки експресії обличчя. Проаналізувавши помилки, що допускаються спостерігачами при оцінці емоції по експресії обличчя, вони дійшли висновку, що експресивні прояви є багатозначною і багатосигнальною системою. У своїх оцінках спостерігачі можуть орієнтуватися, по-перше, не на ту систему сигналів, а по-друге, можуть не зуміти відрізнити сигнали, що говорять про емоційний стан, від сигналів іншого роду. Екман і Фрізен виділили три типи сигналів, що отримуються при сприйнятті обличчя: статичні (найбільш постійні особливості обличчя: його форма і конструкція, особливості хрящів, жирові складки; форма, розмір і розташування окремих частин лица – брів, очей, носа, рота, колір шкіри), менш статичні (ті зміни в зовнішньому вигляді, які відбуваються поступово з часом, наприклад такі, як характерні для обличчя окремої людини складки і зморшки, зміна тону м'язів обличчя – словом, ті зміни, які відбуваються з віком, головним чином в період зрілості) і короточасні (такі, наприклад, як підняття брів). Короточасні сигнали викликаються рухами лицьових м'язів, що призводить до тимчасової зміни

виразу обличчя, – зрушенням в розташуванні окремих частин лица, зміні їх форми і появи зморшок. Тривалість цих змін вимірюється секундами або частками секунди.

Усі три типи лицьових сигналів можуть змінюватися або маскуватися людиною, хоча статичні і менш статичні сигнали змінити важко. Проте і їх можна змінити: за допомогою зачіски, яка може приховати істинну висоту чола або прикрити незгладимі зморшки. Для цих цілей може бути використана косметика, окуляри, борода і як крайній засіб – пластична хірургія. Короткочасні лицьові сигнали можуть бути змінені або приховані за допомогою гальмування лицьових м'язів, маскуванням одного виразу за допомогою іншого або приховуванням частини обличчя. Таким чином, спостерігач може бути введений в оману, випадково або навмисно, при сприйнятті усіх трьох типів сигналів.

Обличчя є не лише системою багатосигнальною, але і системою багатозначною. Це означає, що по обличчю ми можемо робити, окрім висновків про емоційний стан, висновки про настрій, стосунки, характер, інтелект, міру привабливості, статеву і расову приналежність і так далі. В якості об'єкту дослідження П. Екман та У. Фрізен виділили тільки один тип сигналів – короткочасні, що несуть інформацію про емоційні переживання. Але хоча інформація про емоційний стан не передається за допомогою статичних і менш статичних сигналів, останні можуть впливати на її інтерпретацію. Так, якщо короткочасні сигнали говорять про те, що людина переживає гнів, розуміння її емоційного стану в цілому – причин гніву, можливих вчинків і іншого – залежатиме від інформації, що надається двома іншими типами сигналів: інформації про її вік, статеву приналежність, темперамент, характер [3; 4; 6].

Усередині класу короткочасних сигналів Екман і Фрізен виділили, окрім тих, що сигналізують про емоції, сигнали-символи або «емблеми». Ці сигнали можуть бути еквівалентами слова або фрази: так, підморгування може виражати згоду або загравання, а підняті брови без зміни виразу іншої частини лица – питання. Мімічні символи емоцій («емблеми емоцій») схожі з виразними проявами емоцій, проте спостерігач легко відрізняє їх від справжніх переживань. Так, одне з умовних виразів відрази – морщення носа – є тільки частиною його повного мімічного прояву. Короткочасні лицьові сигнали можуть використовуватися і для підкреслення окремих місць в мові, позначенні пауз і іншого – на кшталт того, як це робиться руками. Окрім цих сигналів існують і інші різновиди короткочасних сигналів: гримасування, кривляння, передражнювання; рухи, що викликаються мовою; такі прояви як покусування і облизування губ і таке інше. Ці сигнали не пов'язані з вираженням емоцій і зазвичай не змішуються з ними. Що стосується висновків про стосунки,

настанови, моральні якості, інтелект і властивості особистості, що робляться по обличчю, то невідомо ні те, наскільки ці судження точні і універсальні, ні те, на які системи сигналів орієнтується спостерігач. Хоча, ймовірно, і існує значна згода між спостерігачами відносно оцінки по обличчю статі, національної приналежності, віку, ознаки обличчя, що лежать в основі таких суджень, точно не визначені.

Важливими ознаками короточасних сигналів, що виражають емоційний стан, є також їх тривалість і характер виникнення – мимовільний або контрольований. Мікроекспресивними називаються сигнали, тривалість яких вимірюється частками секунди. Більшість спостерігачів не здатна помітити такі сигнали і дати їм оцінку. Ці мікрорухи інформативні для оцінки емоційного стану у випадках його маскування. Тривалість макроекспресивних сигналів не перевищує двох-трьох секунд. Макроекспресія – найбільш звичайна форма природного вираження емоцій. Тривалість експресії при дуже інтенсивному переживанні може досягати п'яти-десяти секунд. У цих випадках емоція, окрім міміки, виражається в крику, сміху, словах – навіть будучи не видима, вона може бути почута. У більшій частині випадків тривале збереження певного виразу говорить про його штучність. Таке «перегравання» може служити також для надання справжньому переживанню характеру нарочитості, якщо людина побоюється негативної оцінки [3-7].

В результаті Екман і Фрізен виділили ряд значимих для вираження емоцій ознак, а саме для таких емоцій як радість, печаль (горе), гнів, страх, здивування і відраза. Пред'являючи випробовуваним фотографії обличч психічно хворих, зроблених при госпіталізації і напередодні виписки, фотографії обличч психіатрів-практикантів, що були піддані стресовим впливам під час бесіди, фільмів, що демонстрували різні мімічні вирази, а також фотографії, що фіксували спроби довільного вираження емоцій, Екман і Фрізен дійшли висновку про те, що судження випробовуваних відносно загального характеру зображених переживань як приємних або неприємних досить точні і узгоджені. На основі ряду експериментів було доведено, що вказані емоції виражаються і оцінюються однаково, незалежно від соціально-культурних особливостей спостерігачів. Проте причини, що викликають одну і ту ж емоцію, у представників різних спільнот різні, як і правила контролю виразів емоцій і поведінки, що викликається одним і тим же переживанням. У одному з експериментів випробовуваним із США, Бразилії, Японії, острова Борнео і Нової Гвінеї пред'являлися фотографії осіб, що демонстрували міміку, характерну для переживання шести основних емоцій. До кожної фотографії додавався список з назв цих емоцій (деякі назви передавалися фразами, оскільки не в усіх мовах були відповідні англійській еквіваленти). Виявилося,

що розпізнавання емоцій по експресії обличчя було схожим в усіх групах випробовуваних, але у представників розвиненіших суспільств узгодженість і точність упізнання були вищі. Цей факт автори пояснили наявністю мовних бар'єрів і незнайомством з подібного роду завданнями в менш розвинених суспільствах. Аналогічні результати були отримані К. Ізардом [3; 4; 6; 7].

Нейро-культурна теорія емоцій. Культурно обумовлені правила прояву емоційних переживань у міміці

Експресивне вираження емоцій запрограмоване генетично і здійснюється за допомогою специфічної для кожної емоції мозкової програми. Кожна емоція має свою власну характеристику – просторово-часову форму вираження. Емоційний стан може бути виражений за допомогою ряду різних вихідних модальностей, але в кожній вихідній модальності є загальний динамічний чинник, визначений специфічною для цієї емоції мозковою програмою. Тому байдуже, як виражається емоція: за допомогою руки, ноги або тону голосу (подібно до того, як основні риси почерку зберігаються при писанні будь-якою частиною тіла). Вибір початкової модальності визначається культурними чинниками, а «чиста», генетично визначена форма вираження може контролюватися довільно – одні прояви можуть пригнічуватися, а інші посилюватися. Цей контроль тісно пов'язаний з існуючими у даному суспільстві неписаними правилами контролю експресії обличчя (display rules): так, згідно з традиціями американського суспільства, чоловіки мають придушувати прояви страху, а жінки (особливо незаміжні) – гніву.

Мімічні «формули» універсальних емоцій

Зазвичай, найбільшу увагу при спілкуванні люди приділяють словам. Слово легко зафіксувати і відтворити. Водночас велику увагу люди приділяють обличчю. Обличчя сприймається як візитка людини і як екран, на який проєктуються її емоції та почуття. Частиною м'язів обличчя переважна більшість людей керувати не здатна (це так звані «достовірні» м'язи), а частиною – здатна. Достовірні м'язи обличчя розташовані переважно у зоні «чоло-брова-основа носа» та «очі: верхні та нижні повіки». При маскуванні та нейтралізації емоцій саме в цих зонах відбувається «витік» справжніх переживань, а при симуляції спостерігається відсутність мімічних змін, характерних для відповідних емоцій. Докладно вивченими є мімічні прояви так званих універсальних або фундаментальних емоцій, до яких належать страх, радість, гнів, горе (сум, печаль), здивування, відраза, презирство [3; 4; 6], а за деякими іншими даними – ще сором та інтерес [7]. Завдяки крос-культурним дослідженням (тобто дослідженням, проведеним в різних країнах – США,

Німеччині, Японії, Новій Гвінеї, о. Борнео і т.д.) було встановлено, що неконтрольовані прояви цих емоцій є однаковими у всіх людей і розпізнаються усіма людьми однаково. Здається таких емоцій дуже мало, але насправді це не так, якщо прийняти до уваги градації їх інтенсивності. Так, гнів варіює від легкого роздратування до шаленої люті, страх – від тривоги до жаху, радість – від задоволення до щастя і т.д. Якщо ж врахувати, що існують змішані переживання (наприклад, гнів-радість або страх-відраза-печаль і таке інше), то коло емоцій, які можна розпізнати з стовідсотковою точністю, значно розшириться. При переживанні цих емоцій спостерігаються типові зміни у міміці (наступні описи стосуються неконтрольованих переживань великої інтенсивності). Ці описи включають посилення на необхідні та достатні для розпізнання певної емоції прояви. «Формули» мімічних виразів емоцій запозичені з робіт П. Екмана та У. Фрізена, які для зручності опису цих проявів умовно поділили обличчя на три зони: зона «чоло-брови», зона «основа носа-верхні та нижні повіки-очі»; «ніс-щоки-рот-підборіддя» [4; 6].

В якості прикладів неконтрольованих мімічних виразів універсальних емоцій наведемо фотозображення відповідних виразів обличчя Джона (співробітника лабораторії взаємодії людей Каліфорнійського університету в Сан-Франціско, яку довгі роки очолював П. Екман) та Патріції (дружини одного зі співробітників лабораторії Екмана, професійної актриси). На рис. 5.1 та рис. 5.2 представлені обличчя цих двох людей, які знаходяться у стані спокою.

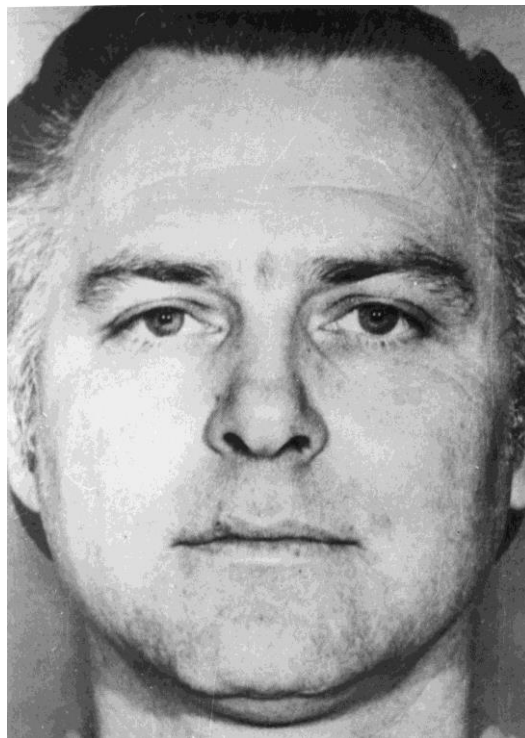


Рис. 5.1. Стан спокою (Джон)

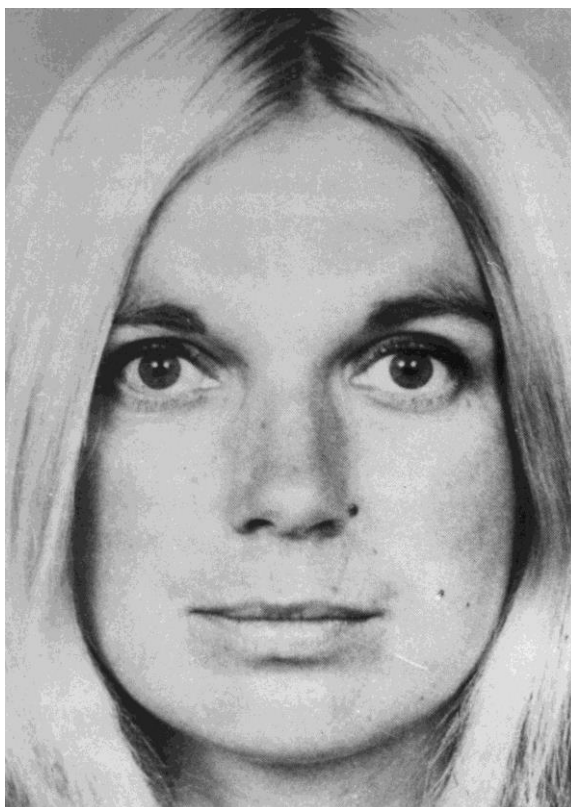


Рис. 5.2. Стан спокою (Патриція)

Опис мімічних проявів *гніву* включає вказівки на експресивні прояви обов'язково в усіх трьох умовних зонах обличчя – інакше міміка гніву інтерпретується, як показали дослідження, неоднозначно:

- брови зведені та опущені;
- між бровами – вертикальні зморшки;
- нижні повіки напружені і можуть бути: а) підняті; б) лишитися без змін (відносно виразу спокою);
- верхні повіки напружені і можуть: а) не змінити свого положення; б) опуститися внаслідок опущення брів;
- очі нерухомі і можуть здаватися витріщеними;
- губи можуть заходитися в будь-якому з двох положень: а) можуть бути міцно стулені, причому кутики рота можуть бути випрямлені або опущені донизу; б) можуть бути напружені і розтулені так, що рот здається квадратоподібним;
- ніздрі можуть бути розширені, однак ця ознака не є суттєвою, оскільки таке розширення ніздрів може спостерігатися і при печалі.

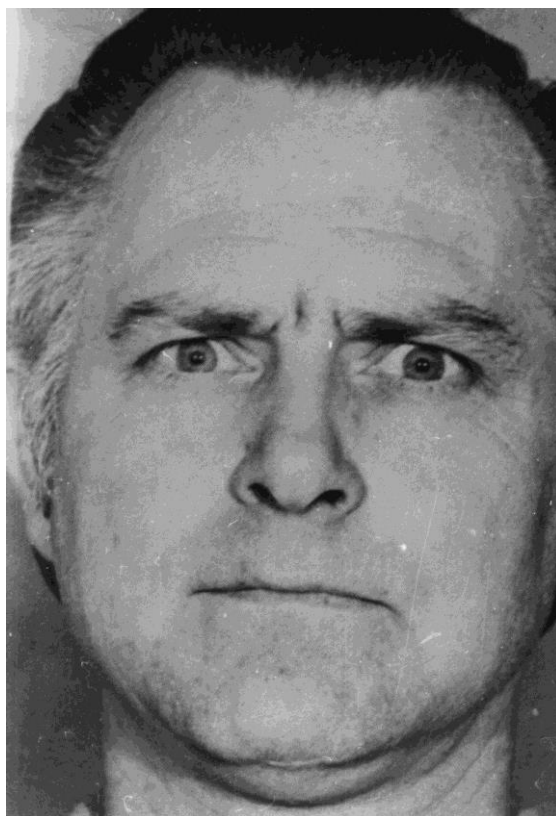


Рис. 5.3. Повна експресія гніву

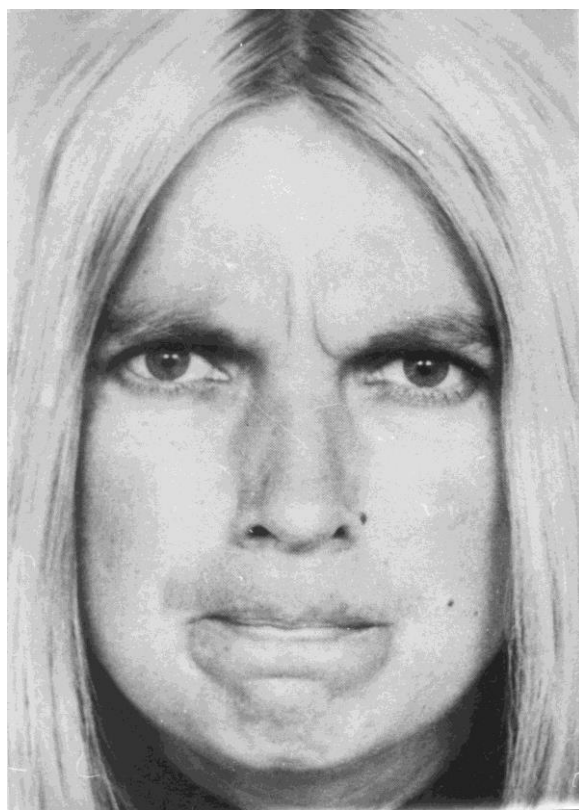


Рис. 5.4. Повна експресія гніву

На рис. 5.5 представлений варіант міміки гніву з відкритим ротом (гнів, який виражається у словах або у крику).

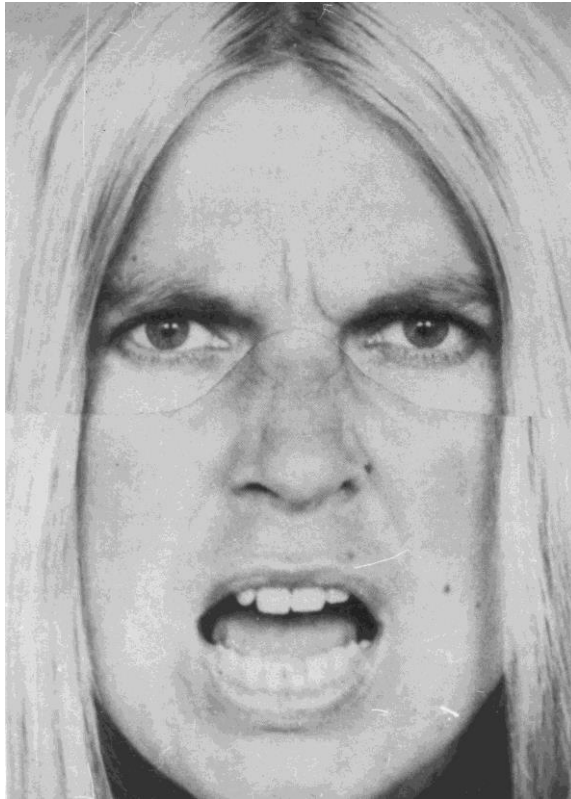


Рис. 5.5. Повна експресія гніву (комбіноване фото)

Переживання будь-якої емоції може варіювати за інтенсивністю або силою: воно може бути дуже сильним, сильним, помірним, слабким. На рис. 5.6 представлена повна експресія слабого або контрольованого гніву.

Ознаки гніву слабкі, але оскільки вони представлені у всіх трьох зонах обличчя, розпізнання цього виразу обличчя як мімічного вияву емоції гніву можливо.

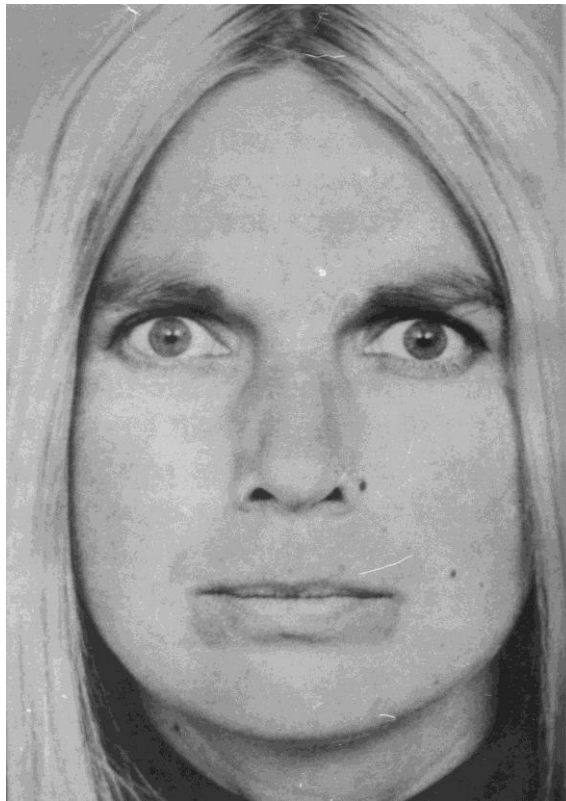


Рис. 5.6. Слабкий або контрольований гнів

На відміну від мимічних проявів інших емоцій емоція гніву розпізнається лише за умови представленості миміки гніву в усіх трьох зонах обличчя. На рис. 5.7. представлені ознаки миміки гніву лише у зоні «чоло-брови» на фоні спокійного стану двох інших зон, і це унеможлиблює ідентифікацію цього виразу як прояву гніву.

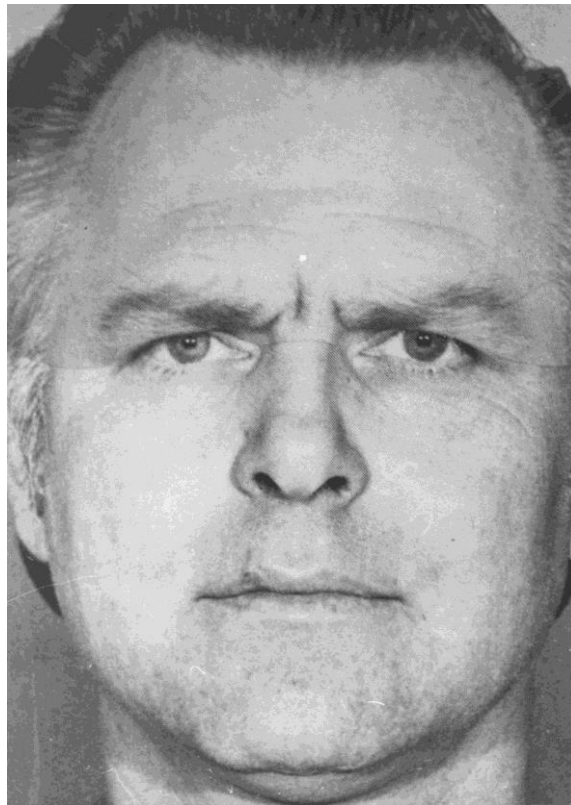


Рис. 5.7. Ознаки міміки гніву представлені лише у зоні «чоло-брови» на фоні спокійного стану двох інших зон

Експресія, зображена на рис. 5.7. сприймається неоднозначно і може мати будь-яке із наступних значень:

- людина розгнівана, але намагається контролювати свій гнів або приховати його;
- людина трохи роздратована (невдоволена) або тільки починає гніватись;
- людина серйозно налаштована;
- людина сконцентрована на чомусь, що потребує уваги (мімічний вияв напруженої уваги);
- якщо цей вираз короткотривалий (менше секунди), то він може бути так званим «розмовним підсилювачем», тобто виникає тоді, коли треба щось підкреслили у мовленому.

«Формула» мімічного виразу здивування містить опис таких мімічних проявів:

- брови округлені та високо підняті;
- шкіра під бровами натягнута;
- горизонтальні зморшки перетинають усе чоло;
- повіки розкриті: верхні – підняті, нижні – опущені так, що над радужкою (а часто і під нею) видно склеру (білкову оболонку ока);
- напруги або натягіння в області рота немає, щелепа опущена, рот розкритий, губи та зуби роз'єднані.

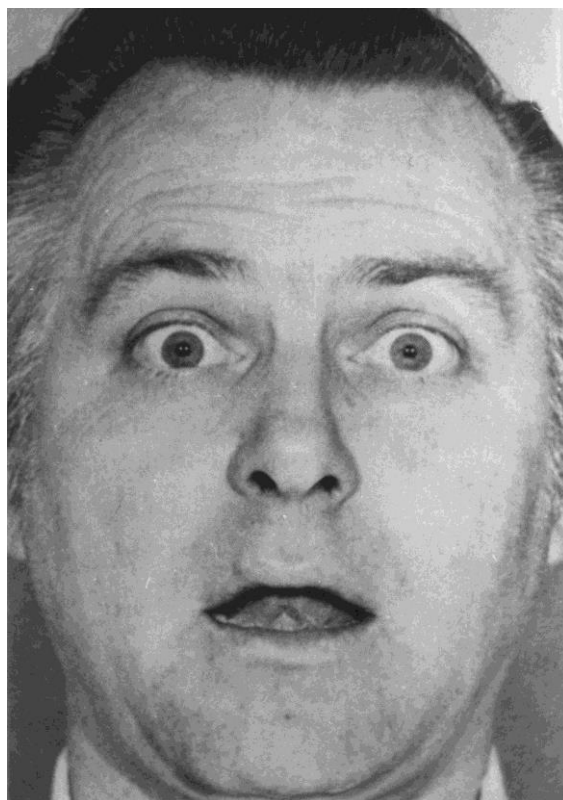


Рис. 5.8. Повна експресія здивування

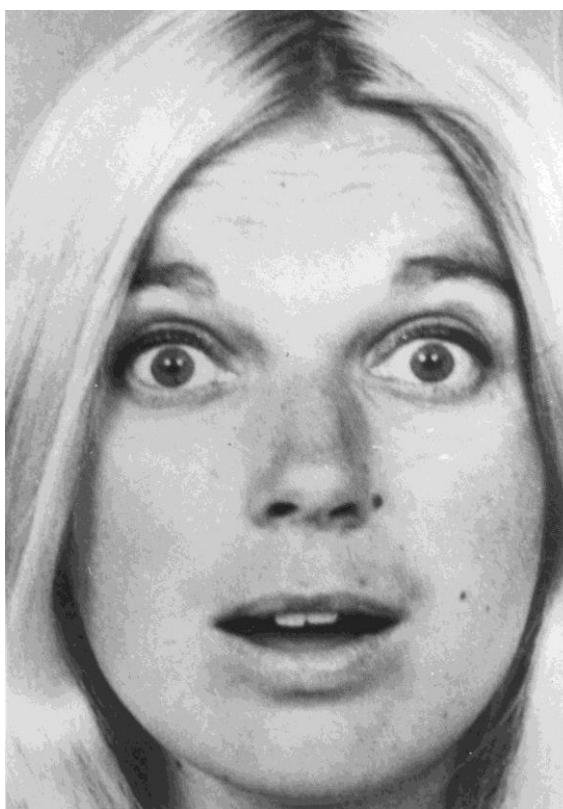


Рис. 5.9. Повна експресія здивування

Міміку здивування легко імітувати, але ознакою фальсифікації здивування може бути її тривалість: міміка щирого здивування утримується на обличчі менше секунди. Якщо вираз здивування триває довше, це ознака удаваного здивування. Якщо ознаки здивування представлені лише у верхній частині обличчя (зоні «чоло-брови») на фоні спокійного стану двох інших зон, то такий вираз – «емблема» здивування (коли мімічний вираз використовується в якості символічного позначення переживання, у даному випадку цей вираз символізує сумнів або питання). Якщо цей вираз триває кілька секунд, він може бути «розмовним підсилювачем».



Рис. 5.10. «Емблема» здивування (зліва – нейтральний вираз обличчя)

Міміка *страху* описується так:

- брови зведені та трохи підняті;
- зморшки з'являються лише в центрі чола, а не перетинають усе чоло, як при здивуванні;
- верхні повіки піднімаються, оголюючи склеру, нижні повіки напружені і підняті;
- рот розкритий, губи напружені і розтягнуті (злегка або сильно).



Рис. 5.11. Повна експресія страху

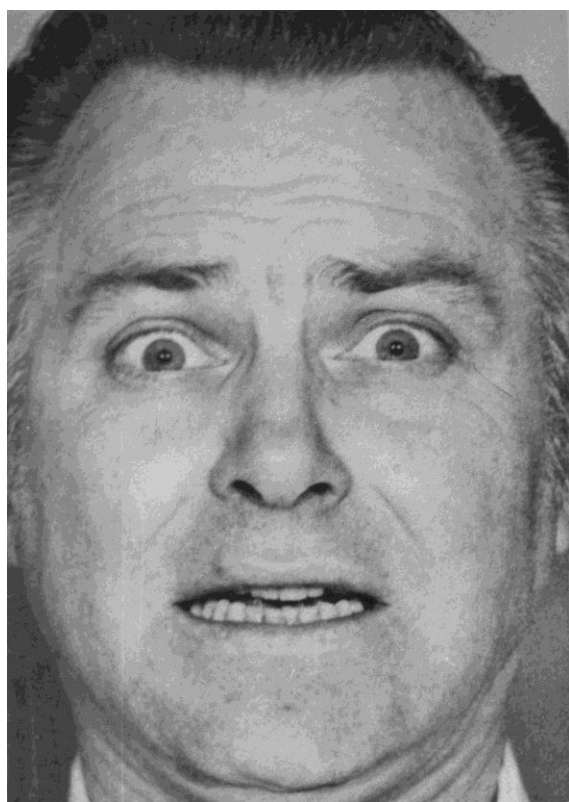


Рис. 5.12. Повна експресія страху

На рис. 5. 11 і рис. 5. 12 представлена повна експресія страху. Мімічні прояви страху на обличчі Патріції (в області рота) більше схожі на прояв здивування, ніж на обличчі Джона в силу анатомічних особливостей її обличчя. *Відраза* проявляється головним чином в нижній частині обличчя та області нижніх повік. Ознаки:

- верхня губа піднята;
- нижня губа: а) також піднята і висунута вгору у напрямку до верхньої губи; б) опущена і ледь випнута;
- ніс зморщений;
- щоки трохи підняті;
- під нижніми повіками утворюються зморшки, вони трохи підняті, але не напружені;
- брови опущені, через що верхні повіки також опущені.

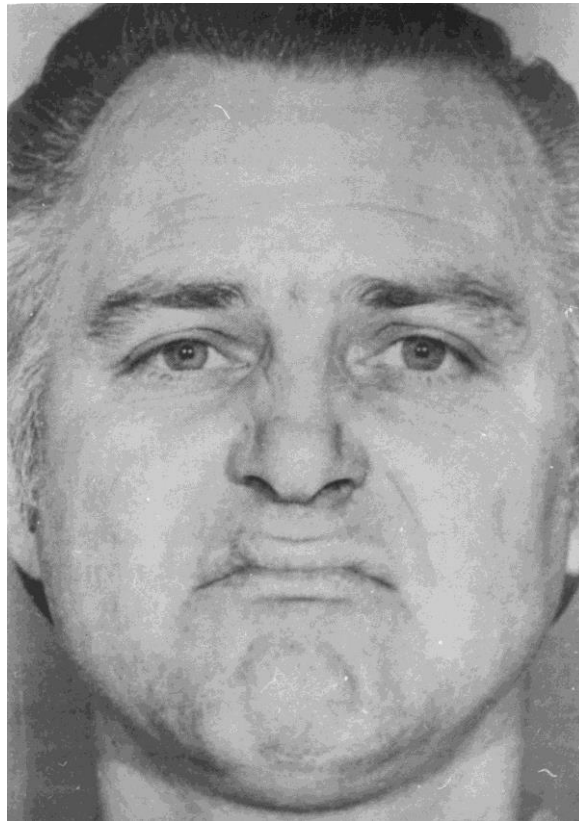


Рис. 5.13. Повна експресія відрази

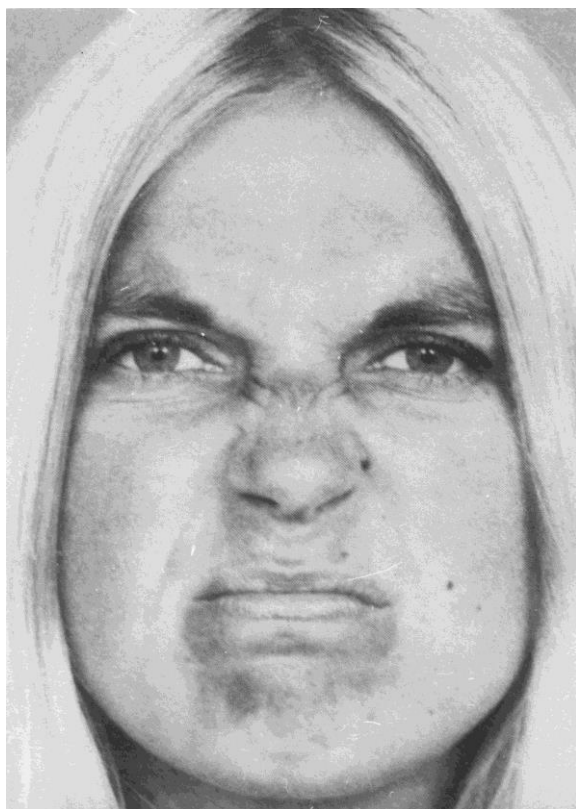


Рис. 5.14. Повна експресія відрази

На рис. 5.15 представлена міміка дуже сильної відрази (очевидно, що міміка відрази походить від акту блювоти).

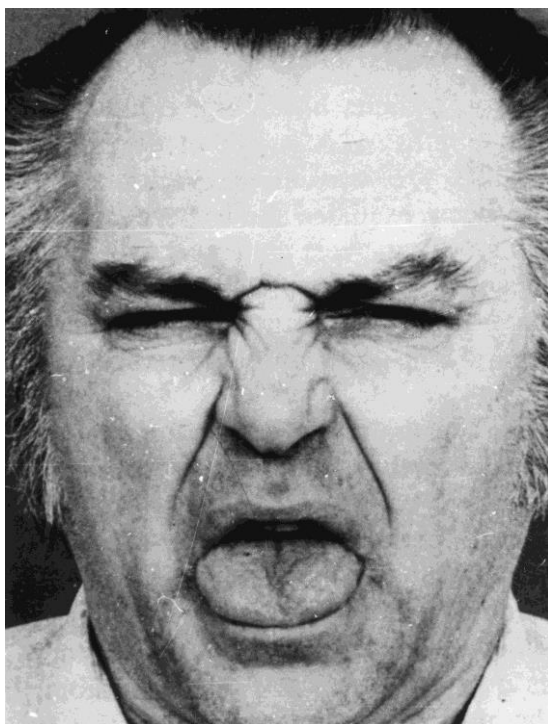


Рис. 5.15. Повна експресія відрази

Радість також виражається нижньою частиною обличчя та областю нижніх повік:

- кутики рота розтягнуті в сторони і підняті;
- рот може бути закритий або відкритий, зуби можуть бути: а) оголені; б) не видні;
- від носа до зовнішніх кутів губ тягнуться зморшки – носо-губні складки;
- щоки підняті;
- під нижніми повіками утворюються зморшки, нижні повіки можуть бути трохи підняті, але не напружені;
- біля зовнішнього краю кутиків очей утворюються зморшки (“гусячі лапки”).

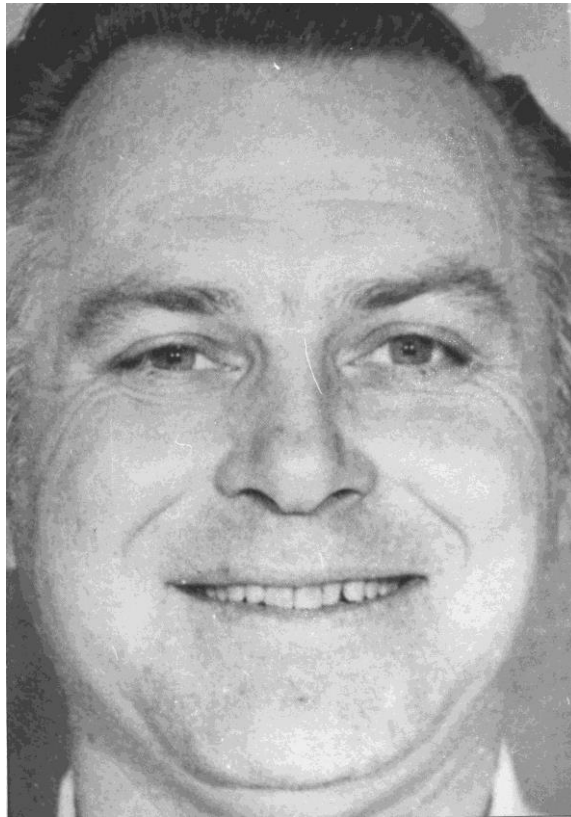


Рис. 5.16. Повна експресія радості



Рис. 5.17. Повна експресія радості

На рис. 5.16 і рис. 5.17 представлена міміка радості помірної інтенсивності.

На рис. 5.18 представлена міміка більш інтенсивного переживання радості.



Рис. 5.18. Повна експресія радості

Міміка *печалі (горя, суму)* визначається наявністю таких ознак:

- внутрішні куточки брів підняті вгору;
- внаслідок підняття внутрішніх кутів брів шкіра під бровами набуває трикутної форми;
- внутрішні кути верхніх повік трохи підняті;
- кутики губ опущені або губи виглядають так, неначе вони тремтять (як перед плачем).

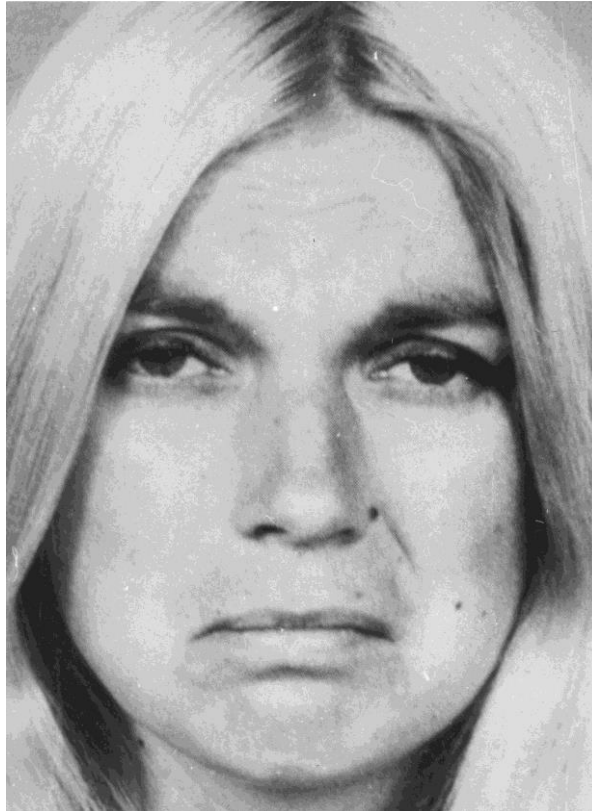


Рис. 5. 19. Повна експресія суму

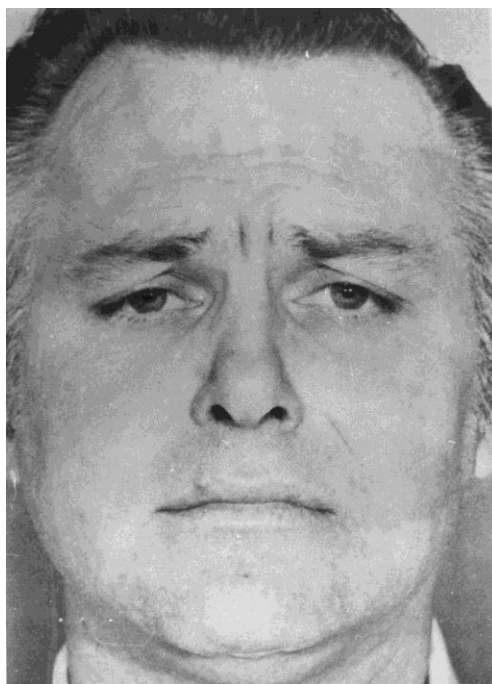


Рис. 5.20. Повна експресія суму

Інтенсивність переживання печалі може варіювати від стану пригніченості, смутку, похмурого стану духу до глибокої скорботи, горя. На рис. 5.19 і рис. 5.20 представлена повна експресія сильного переживання печалі.

Міміка *презирства* дуже проста: на фоні спокійного виразу обличчя має місце підняття одного з кутиків рота.

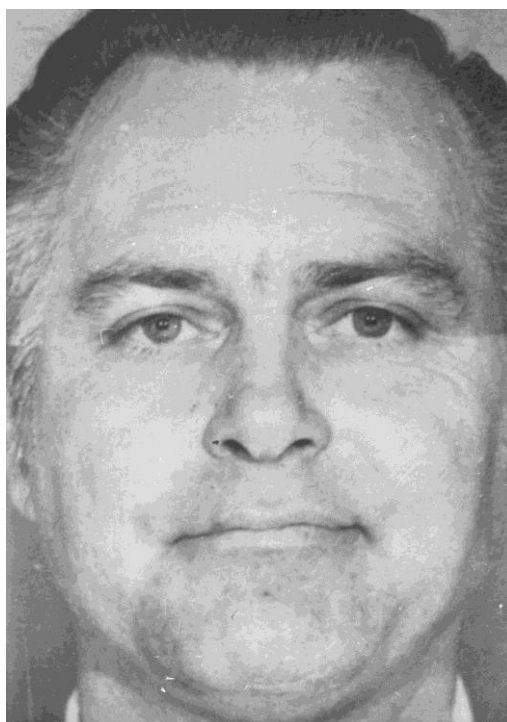


Рис. 5.21. Повна експресія презирства

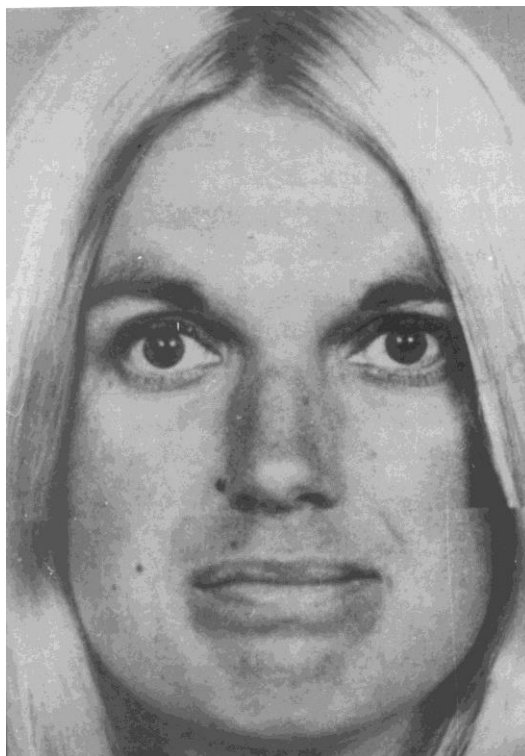


Рис. 5. 22. Повна експресія презирства

Вираз презирства на обличчі Патріції (рис. 5.22) трохи відрізняється від виразу презирства на обличчі Джона. На рис. 5.22 презирство виражено ледь помітним підняттям верхньої губи з однієї сторони.

Як вже було вказано, мімічні прояви цих семи універсальних емоцій можуть бути слабкими, ледве помітними або дуже яскравими – від залежності від інтенсивності переживання. Крім того, переживання можуть бути неоднозначними: можливі поєднання печалі і радості; страху і відрази; суму і гніву тощо. Вміння розпізнавати мімічні прояви основних емоцій дозволяє розпізнавати також змішані переживання. Вироблення такого (як і усіх інших) вмінь потребує тренування [3; 4; 6; 7].

Література

1. Методологические проблемы социальной психологии. – М.: Наука, 1975. – С. 124-135.
2. Фресс П. Эмоции // Экспериментальная психология. – Вып. V. – М.: Прогресс, 1975. – 111-195.
3. Экман П. Психология лжи. Руководство по выявлению обмана в деловых отношениях, политике и семейной жизни: Пер с англ. Комиссаровой Е.Ю., Малковой Т.Н. – К.: Логос, 1999. – 224 с.
4. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 272 с.

5. Communication. Concepts and processes. – Englewood Cliffs (N.Y.), 1976. [Мехрабян]
6. Ekman P., Friesen W. Unmasking the face. – N.Y.: Prentice-Hall, 1975. – 343 p.
7. Izard C. The face of emotion. – N.Y.: Appleton-Century-Crofts, 1971. – 468 p.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть три типи мімічних проявів, які мають сигнальне значення.
2. Що таке «емблема» як мімічний патерн ?
3. Що таке мікроекспресія?
4. Сформулюйте основні положення нейрокультурної теорії емоцій П. Екмана.

Тема 6. Психодіагностика омани у спілкуванні

1. Різновиди омани та її способи.
2. Психологічні чинники успішності омани та її викриття.
3. Психологічні можливості викриття омани у спілкуванні.

Різновиди омани та її способи

Як відомо, експертна оцінка достовірності повідомлень будь-кого може бути здійснена за допомогою тестування на поліграфі. Це потребує наявності відповідних умов (згоди підекспертного або відповідної законодавчої бази, технічних засобів, кваліфікованих поліграфологів). Діагностика омани на основі спостережень за поведінкою людини є найбільш доступним засобом психологічної оцінки правдивості/неправдивості особистості. Зазвичай вона проводиться за будь-яких умов і не потребує ніякого дозволу.

Мотиви, які спонукають людину до фальсифікацій у поведінці, можуть бути різними. Ці мотиви можуть як усвідомлюватися, так і не усвідомлюватися; вони можуть бути корисливими і безкорисними (так звана «свята брехня»); морально виправданими або морально осудними. Неправдивість, нещирість – характерна особливість саме людської поведінки. Подейкують, що на комині А. Ейнштейна був напис: «Господь Бог хитромудрий, але не зловмисний». Пристосувальна поведінка тварин, пов'язана з надсиланням сигналів, що утруднюють ідентифікацію індивідуума (явище мімікрії у риб та ящірок, петляння зайця, який втікає від мисливця тощо) обумовлена безумовними та умовними рефлексами, що об'єднуються у динамічні стереотипи, і попри всю її доцільність, не є умисною. Тільки людина здатна цілком свідомо вдатися до

фальсифікування, тим більше – з метою отримання переваг або уникнення покарання. Фальсифікування може мати опосередкований (підробка документів, імітування певних обставин, залучення до фальсифікації людей, які не відають, що є пішаками у певній грі) або безпосередній характер (у спілкуванні віч-на-віч). Викрити фальсифікацію допомагають документальні свідчення, речові докази, свідки. Але інколи обставини складаються так, що версія щодо правдивості-неправдивості людини висувається на основі спостережень за її мовною та немовною поведінкою. Так, внутрішня переконаність слідчого у причетності-непричетності даної людини до певного злочину може ґрунтуватися саме на результатах спостережень за її поведінкою під час виконання тих або інших слідчих дій. Але не будь-яка брехня піддається розпізнанню. З літературними даними однозначно розпізнається лише зумисна або усвідомлювана брехня, яка відрізняється від брехні, що пов'язана з психологічним захистом (самоомана), добросовісною помилкою, психічною хворобою. Брехня умисна відрізняється від інших видів брехні, по-перше, знанням істини, по-друге, навмисністю введення іншого або інших в оману без їх згоди і без попередження партнерів по спілкуванню про можливість фальсифікації (таке попередження існує, наприклад, у картярській грі, зокрема, у грі в покер, і в деяких інших ситуаціях), по-третє, в таких ситуаціях, коли говоріння правди вимагається ситуацією спілкування. Трапляється, що люди взаємно зацікавлені у брехні: деякі вибачення приймаються, хоча і містять брехню – наприклад, якщо хтось хоче покинути нудне товариство, він зазвичай посилається на термінові справи, погане самопочуття і таке інше, але не оприлюднює справжню причину свого бажання. Крім того, брехня може бути соціально санкціонованою (тобто юридично або морально дозволеною) і не санкціонованою. Як зауважив один американський психолог, найбільш поширеною у світі є брехня під час торгів («Це моя остання ціна!»). Адже покупець ніколи не чекає від продавця, що той назве реальну ціну, за яку він віддасть товар, на початку торгу. Соціально санкціонованою є брехня, зумовлена необхідністю виконання службових обов'язків. Не слід чекати правдивої відповіді від священика, коли йдеться про таємницю сповіді; від слідчого, коли йдеться про таємницю слідства; від дипломата або розвідника, які захищають інтереси своєї держави; від адвоката тощо.

Можна виділити такі види свідомої брехні як брехня пряма і непряма, безпосередня і опосередкована. Останній вид брехні споріднений з маніпулюванням, яке передбачає штучне створення таких обставин, за яких у людини виникають сильні емоції, що і скеровують її поведінку в потрібному маніпуляторів напрямі. Непряма брехня ґрунтується на врахуванні таких психологічних особливостей людини (її потреб, прагнень, очікувань тощо), які

призводять до сприйняття нею неправди як правди. Відомо, що люди схильні вірити у те, в що їм хотілося б вірити; вони схильні приймати брехню за чисту монету, коли вона відповідає їх потаємним бажанням або побоюванням, підвищує їх самооцінку і таке інше.

Виділяють два основних способи брехні: *приховування* та *фальсифікування*. Приховування є непрямою брехнею; якщо є вибір, то людина зазвичай обирає саме цей спосіб введення в оману. Переваги приховування у порівнянні з фальсифікуванням (прямою брехнею) такі:

- 1) приховування є більш простим, тому що не потребує від людини особливих зусиль або винахідливості;
- 2) воно має певні моральні переваги (деякі люди вважають, що щось приховати – не означає обдурити);
- 3) у разі викриття приховування надає більше можливостей для виправдання («не знав, що це так важливо»; «забув»; «хотів сказати про це згодом» і таке інше).

Фальсифікування може бути пов'язане з дезінформацією (прямою брехнею у вигляді надання неправдивих повідомлень або імітування емоцій, що насправді не переживаються) або бути побічним. Непряме фальсифікування включає такі способи як напівправа (відомо, що найбільш небезпечна брехня – це істина, трохи перекручена); говоріння правди з перебільшенням; ухиляння від відповіді; хибне тлумачення фактів без їх заперечення (наприклад, фальсифікація причини справжніх переживань). Фальшиве говоріння правди – це подання її з таким перебільшенням або нахабством, що у обманюваного виникає психологічний бар'єр щодо її сприйняття. Людина не може повірити, що брехун може бути настільки нахабним і боячись виглядати смішною, не вірить цій правді. Ухиляння від говоріння правди пов'язане з актуалізацією у того, кого обманюють, таких прагнень, які спонукають його інтерпретувати поведінку брехуна (репліку, жест, погляд) об'єктивно невизначеного, розпливчастого змісту у бажаному для того, кого обманюють, напрямку. Таким чином брехун провокує того, кого він вводить в оману на те, щоб останній сам дав відповідь на питання, що в нього виникли і саме таку, яка його психологічно влаштовує. Психологічна неоднорідність брехні породжує певні труднощі у її викритті.

Психологічні чинники успішності омани та її викриття

Як показують спеціальні дослідження, люди переоцінюють свою здатність до успішного викриття брехні [5]. Це пояснюється рядом обставин:

1) в більшості випадків люди вдовольняються своїми припущеннями щодо наявності чи відсутності брехні і не заходять далеко у пошуках ознак її наявності чи відсутності;

2) при викритті брехні люди покладаються здебільшого на свою інтуїцію і не докладають зусиль для усвідомлення тих ознак у поведінці, на які вони орієнтуються. А це заважає систематизації відповідного досвіду та вдосконаленню специфічних знань, умінь та навичок, необхідних для викриття брехні;

3) в разі успішного обману зворотний зв'язок відсутній, оскільки обманщик не зацікавлений у розкритті його «технології»;

4) викриттю брехні не вчать, і люди не знають, як це робити.

Як вже зазначалось, шляхом спостережень за поведінкою можна викрити лише умисну брехню (наприклад, таку, яка зазвичай має місце при розслідуванні кримінальних справ). На успішність умисної брехні впливають такі чинники:

- особливості брехні;
- певні властивості особистості фальсифікатора (існують люди, брехню яких шляхом психологічного аналізу їхньої поведінки або навіть за допомогою тестування на поліграфі виявити неможливо);
- досвід фальсифікатора і зокрема досвід успішної брехні;
- психологічні особливості потенційного викривача брехні (наявність у нього досвіду успішного викриття брехні, обізнаність з ознаками брехні у поведінці, прагнення – або небажання – викрити фальсифікатора);
- характер взаємин між тим, хто обманює і тим, кого обманюють.

Використання брехні у спілкуванні може бути легкою або важкою задачею для фальсифікатора. Звичайно, санкціонована брехня більш легка для фальсифікатора, ніж не санкціонована через те, що викликає менше переживань (так, психологічна сутність діяльності розвідника або оперативника – це постійний обман довіри, і якби така поведінка була не санкціонована, психологічний тягар такого зрадництва було б важко витримати). Якщо «виграш» або «програш» внаслідок використання брехні оцінюється фальсифікатором як великі, брехня потребуватиме значних психологічних зусиль. Якщо людина свідомо вдається до брехні, вона, як правило, добре уявляє собі наслідки її викриття; при цьому загроза «програшу» суб'єктивно сприймається як подія більш значна, ніж успіх у разі «виграшу». Іноді «виграш» взагалі стає недосяжним і тоді всі зусилля фальсифікатора витрачаються лише на підтримку брехні.

Отже, чим більше «поставлено на карту», тим важче брехати. Утруднює брехню відсутність часу на її обдумування (далеко не у всіх людей достатній

темп психічних процесів і далеко не всі здатні імпровізувати), непередбачуваність ситуації, в якій знадобиться брехня; необхідність маскування емоцій, пов'язаних із брехнею. Найбільш важкою для фальсифікатора є брехня, пов'язана з необхідністю приховування емоцій та почуттів. Брехати про почуття, які людина переживає у даний момент, дуже важко. Особливо важким є приховування негативних емоцій. Це пояснюється тим, що прояви емоцій генетично запрограмовані і більшість людей не вміє ними керувати. Цікавий опис поведінки людини, охопленої сильними емоціями, міститься в новелі японського письменника Акутагави Рюноске «Хусточка». В новелі описується, як до одного професора завітала мати одного з його учнів, щоб повідомити про смерть останнього. Професор відмітив, що на гості було «надто елегантне сіро-блакитне хітоє, на грудях, де вузькою смужкою розходились краї хаорі, вправлений у чепрагу, блимав малахітовий ромбик. Навіть байдужий до таких дрібниць професор одразу помітив, що волосся гості викладене в зачіску «марумаге», як личить заміжній жінці. ... За такою розмовою професор запримітив дивну річ: ні з поведінки, ані з вигляду гості не було знати, що вона розповідає про синову смерть. В очах – ані сльози, голос – спокійнісінький, у кутиках рота навіть усмішка притаїлася. А тому кожному, якби він не слухав її оповіді, а лише дивився на обличчя, напевне могло б здатися, що жінка розказує про щось буденне, звичне. Професор не міг надивуватись.

Давно, ще як він учився в Берліні, помер Вільгельм I, батько нинішнього кайзера. ... професора тоді вельми здивувало, що смерть імператора навіть дітей так тяжко засмутила. Причину, видно, треба шукати не тільки у стосунках між імператорським двором і народом. Імпульсивне збудження європейців, що його так уражало в Європі, від самого початку, як він туди приїхав, тепер його, японця, послідовника системи бусідо, просто приголомшило. Він ніколи не міг забути того співчуття і недовіри, якої тоді зазнав.

Так і тепер, лише навпаки, професор ніяк не міг збагнути, як це жінка не плаче. Услід за першим відкриттям прийшло друге. Саме тоді їхня розмова, перейшовши від спогадів про вмерлого юнака до подробиць його щоденного життя, звертала знову на спомини. Якимось ненароком з руки професора вислизло корейське віяло і впало на маркетровану підлогу. Розмова, ясна річ, не була такою невідкладною, аби не допустити перерви на хвилику. Отож, нахилившись вперед, професор сягнув рукою до підлоги. Віяло лежало якраз під столиком коло жінчиних ніг у білих табі. Звернувши погляд униз, професор зненацька помітив жінчині коліна і руки з хусточкою. Певна річ, у тому ще не було жодного відкриття. Але тут же професор завважив, що жінчині руки шалено тремтять, а гостя, аби глушити свої почуття, так цупко стискає хусточку, що та

замалим не розривається. Нарешті, він запримітив, що гаптованим краєм зім'ятої шовкової хусточки між тендітними пальцями наче легіт ворушити. Обличчя гості всміхалося, а насправді всім тілом вона плакала» [1, с. 42-46].

З цього прикладу видно, як важко проконтролювати усі прояви сильного емоційного переживання. Але існують люди, які здатні це робити. Треба бути дуже обережним у висновках, коли йдеться про викриття брехні 1) так званих «природжених брехунів» (людей, які від природи мають дуже гарну інервацію усього тіла і внаслідок цього здатні керувати своїми невербальними (немовними) проявами. За літературними даними до цієї категорії можна віднести, наприклад, Гітлера, Черчілля, колишнього міністра оборони Ізраїля Моше Даяна); 2) психопатів; 3) акторів, які володіють системою К.С. Станіславського; 4) розвідників (шпигунів).

Психопати (зокрема, кримінальні, до яких належить більшість «серійних вбивць») – це люди, не здатні до переживання вини, сорому, докорів сумління. Не стоїть перед ними питання про моральну дозволеність фальсифікацій: вони брешуть, не вагаючись, бо не мають ніяких моральних гальм. Не властивий їм і страх викриття. При наявності у викривача брехні вагомих доказів того, що вони брешуть, такі люди здатні заперечувати неспростовні факти і щиро дивитись у вічі будь-кому. Їх не збивають з пантелику очевидні протиріччя у їхніх зізнаннях, вони швидко змінюють версії і вперто стоять на своєму. Психопатам властиві також марнославство, самозакоханість, нарцисизм.

Актори можуть бути дуже переконливими у брехні завдяки володінню технікою пробудження емоцій К.С. Станіславського, сутність якої полягає в умінні пробуджувати емоції через певні фізичні дії.

Розвідників спеціально вчать вмінню психологічно переконливо брехати і навіть обманювати поліграф.

Наявність досвіду успішної брехні в усіх випадках полегшує брехню, якщо тільки брехун не став настільки самовпевненим та легковажним, що втратив пильність (помірний страх викриття все ж таки корисний). В цілому ж недосвідченого брехуна легше викрити, ніж досвідченого: людина, яка бреше вдесятий раз, відчувається більш впевненою, ніж та, що бреше вперше.

У деяких випадках викривач брехні може не усвідомлювати, що він «підіграє» брехуну. Так, слідчий, що знаходиться у полоні хибної версії, своєю поведінкою може несвідомо спонукати сприйнятливого до навіювання свідка до надання неправдивих свідчень. Якщо наслідки викриття брехні такі, що загрожують чимось викривачеві, не виключено, що останній визнає за краще «не заглиблюватись» і вдаватиме, що вірить обманщику.

Характер взаємин між обманюваним та тим, хто обманює також може полегшувати або утруднювати брехню. Люди брешуть з більшою легкістю тим,

кого вони зневажають або кого вони не відносять до свого кола; тим, з ким вони знайомі не дуже тісно; тим, чию систему цінностей не поділяють (злочинець, який вводить в оману слідчого, може взагалі не відчувати себе брехуном. В той же час брехня «своїм» – тяжка провина навіть у кримінальному середовищі). Разом з тим, існують брехуни, які відчують насолоду саме тоді, коли вони обманюють довіру («розводять лоха»).

Отже, при викритті брехні треба перш за все об'єктивно оцінити можливості її викриття, прийнявши до уваги усі вказані вище обставини.

Психологічні можливості викриття омани у спілкуванні

Незважаючи на те, що фальсифікації часто бувають вдалимими, нерідкі випадки, коли фальсифікаторів викривають. Викриття може бути випадковим, коли жертва обману натрапляє на докази, яких не шукала: знаходить приховані документи, речі або навіть пляму помади на носовій хустці тощо. Викрити обманщика можуть допомогти випадкові свідки, ображені ним друзі або колеги, покинутий чоловік або дружина, приватний детектив і таке інше. А ще – його власне поведінкове «віроломство». Хоча найчастіше брехуни зазнають поразки тому, що вони не завжди передбачають, коли саме їм знадобиться брехня і не мають часу для відпрацювання потрібної лінії поведінки або тому, що не є настільки розумними, щоб передбачити усі ті питання, які можуть бути їм задані і не здатні послідовно дотримуватися версії, котру мають підтвердити їх відповіді, є ще інші причини провалу брехні. Навіть розуму може бути недостатньо, щоб брехня мала успіх. Неочікувана зміна обставин може звести нанівець навіть добре відрепетируему брехню. Наслідком усіх цих промахів може бути внутрішня неузгодженість того, про що людина говорить, або невідповідність того, на чому вона наполягає, іншим доконаним фактам. Занадто «гладка» розповідь також може вказувати на те, що брехня добре відпрацьована. Джерелом помилок є також труднощі приховування або фальсифікації емоцій.

Незважаючи на поширені у деякій науково-популярній літературі твердження про існування в поведінці людини специфічних ознак брехні (жест дотику до носа і т.п.), експериментального підтвердження наявності таких ознак немає. У науковій літературі, присвяченій психології брехні, панує інша думка, а саме: брехня може бути виявлена тільки опосередковано, шляхом фіксування проявів, які свідчать не про брехню як таку, а про, наприклад, переживання емоцій, які не стикуються з брехнею, про утруднення в мисленні або про надмірний самоконтроль у ситуації, яка такого контролю не потребує.

Найчастіше, коли люди вдаються до фальсифікацій, вони припускаються двох помилок: має місце або «витік» правди (внаслідок неможливості проконтролювати всі експресивні та мовні прояви), або поява ознак нещирості. У мовній поведінці «витік» правди можливий через втрату пильності, обумовлену перевтомою, неуважністю, сильними переживаннями, підсвідомими спонуками брехуна.

Література

1. Акутагава Рюноске. Расьомон та інші новели. Переклали з японської Іван Дзюб та Геннадій Турков. Вступне слово Івана Драча. – К.: Дніпро, 1971. – 247 с.
2. Экман П. Психология лжи. Руководство по выявлению обмана в деловых отношениях, политике и семейной жизни: Пер с англ. Комиссаровой Е.Ю., Малковой Т.Н. – К.: Логос, 1999. – 224 с.
3. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 272 с.

Питання для самоконтролю

1. Що таке брехня і якими є її різновиди?
2. Чому люди зазвичай переоцінюють свої можливості у викритті брехні?
3. Брехня яких людей не піддається викриттю психологічними (і навіть поліграфічними) методами?
4. Охарактеризуйте чинники успішності викриття брехня психологічними методами.

Тема 7. Ознаки омани у спілкуванні

1. Емоції як джерело показників омани.
2. Утруднення в мисленні як ознака брехні.
3. Надмірний самоконтроль як ознака брехні у спілкуванні.
4. Мовна поведінка та вокальні показники омани.

Емоції як джерело показників омани

Не кожна брехня включає емоції (вона може стосуватися фактів, намірів, дій, думок і т.п.), але той, хто вдається до приховування або фальсифікації емоцій, стикається зі специфічними труднощами. Адже коли емоції виникають, відповідні зміни відбуваються автоматично, через частку секунди. Люди не

в змозі довільно визначити, коли їм слід переживати ту або іншу емоцію. Навпаки, людина переживає емоції як дещо, що оволодіває нею, а що стосується негативних емоцій, – таких, як страх, гнів, – як щось таке, що виникає всупереч її волі. Людина не тільки не вибирає, яку емоцію їй переживати, але й зазвичай не має вибору і в тому, демонструвати чи ні прояви цієї емоції іншим. Якщо емоція виникає поступово, а не раптово, тобто стартує з дуже низького рівня – наприклад, з роздратування, а не з люті – зміни в поведінці є незначними і їх відносно легко приховати, якщо людина усвідомлює те, що вона відчуває. Якщо емоція виникає поступово і залишається слабкою, вона може бути більш помітною для інших, ніж для себе – аж поки не стане більш інтенсивною. Але якщо емоція з самого початку є сильною, проконтролювати її набагато важче. Приховування змін у міміці, тілі, голосі («вокальній міміці», за визначенням С.Л. Рубінштейна) потребує зусиль. Навіть якщо приховування є успішним і відсутні ознаки «просочування», ознаки внутрішньої боротьби можуть бути помітними для оточуючих і правильно витлумачені ними як ознаки омани.

Емоційні переживання, що супроводжують брехню, можуть бути викликані як предметом брехні (тобто її темою), так і самим її фактом незалежно від змісту. Припустимо, що якийсь чоловік вдає, що він молодший, ніж є насправді, і тому фарбує волосся – і те, що він змушений приховувати свій вік, само по собі може його бентежити (приклад узятий з книжки П. Екмана). З брехнею незалежно від її змісту найчастіше пов'язані такі емоції як страх викриття, переживання вини або сорому та радість омани. Коли брехня має успіх, деякі брехуни не можуть приховати ознак задоволення, навіть радості. Таке тріумфування без видимих причин – привід для перевірки гіпотези про оману. В кожному конкретному випадку інтенсивність емоцій, що переживає брехун, може бути різною: це залежить від того, що поставлено на карту, до переживання яких емоцій брехун більш схильний, які взаємини у брехуна з жертвою брехні (або мішенню, в термінології Екмана). Так, почуття вини навряд чи виникне у людини безсовісної або в людини, яка вважає, що має право обдурити.

Утруднення в мисленні як ознака брехні

Утруднення в мисленні пов'язані з тим, що брехати у певному розумінні важче, ніж говорити правду (як дихати у природному ритмі легше, ніж регулювати дихання). Брехун має оцінити можливість викриття брехні та його наслідки; він мусить відповідати на запитання так, щоб відповіді узгоджувались одна з одною; він повинен передбачити ті запитання, які ще не поставлені, але

які можуть бути поставлені. Не всі люди кмітливі настільки, щоб відразу зорієнтуватися; не всі можуть вчасно передбачити необхідність брехні і підготуватися до неї належним чином; не у всіх настільки гарна пам'ять, щоб пам'ятати усі задані питання і всі відповіді на них. Врешті решт, емоції, що виникають у такій ситуації, теж можуть утруднювати мислення брехуна. Звичайно, утруднення в мисленні можуть бути пов'язані не з брехнею, а з якимись іншими обставинами: почуттям відповідальності, обумовленим розумінням значення ситуації; з намаганнями справити належне враження, з уповільненням темпу психічної діяльності через хвилювання та неможливість зосередитися. Тому «діагноз» про те, що в даному спілкуванні має місце брехня, може бути поставлений лише в результаті відкидання усіх інших гіпотез.

Надмірний самоконтроль як ознака брехні у спілкуванні

Ознаки підвищеного самоконтролю у ситуації, яка його не потребує, також можуть свідчити про обман. Навіть якщо людині вдається приховати свої справжні думки та почуття, сам факт нещирості видає її. «Дерев'яність» пози та ходи, «кам'яне» обличчя, «рівний» голос – все це не може не насторожувати. Відомо, що більш ефективними при брехні є симулювання або маскування, ніж приховування. Однак і в цьому випадку більшість людей припускається помилок – як у вербальній, так і у невербальній поведінці. Найчастіше, коли люди вдаються до фальсифікацій, вони припускаються двох помилок: має місце або «просочування» правди (внаслідок неможливості проконтролювати всі експресивні та мовні прояви), або поява ознак нещирості. У мовній поведінці «витік» правди можливий через втрату пильності, обумовлену перевтомою, неуважністю, сильними переживаннями, підсвідомими спонуканнями брехуна.

Мовна поведінка та вокальні показники оман

Можливими ознаками брехні у мовній поведінці є:

1. Непрямі відповіді на прямі запитання (особливу увагу слід звернути на випадки, коли говоріння правди не потребує пригадування, обдумування і тому подібного);
2. Обмовки. Ще З. Фройд вважав, що забування імен добре знайомих людей, помилки при читанні, письмі, помилкові дії, обмовки не є випадковими. Вони – різновид самовикриття і свідчать про потаємні думки та придушені бажання;
3. Багатослівність, ухильність, велеречивість;

4. «Гладкість» мови (коли людина говорить як «по писаному», ніде не затинаячись і не змінюючи виклад при повторенні).

При інтерпретації цих проявів треба зважати на інші можливі причини їх виникнення і брати до уваги контекст ситуації спілкування та індивідуально-психологічні особливості людини. Так, є люди, які завжди дають непрямі відповіді на прямі питання і це – їх індивідуальна особливість. Є люди, які завжди багатослівні. Є люди, у мові яких відсутні обмовки, але це не є свідченням їх правдивості. Взагалі відсутність (або наявність) будь-якої ознаки без врахування обставин її появи та особливостей даної особистості не може бути проінтерпретована однозначно, це – привід для роздумів, не більше.

Потужним джерелом просочування правди є тиради – промови, викликані сильними емоціями. Саме під впливом емоцій фальсифікатор може прохопитися так, що безглуздість подальшої брехні стане для нього очевидною. Але не кожний брехун схильний до тирад.

При розпізнанні фальсифікацій у поведінці важливе значення має локалізація мімічних проявів у мовному потоці (наскільки узгоджується міміка з тим, що говориться); тривалість мімічних проявів (природна їх тривалість, навіть при сильних емоціях, не перевищує 2-3 секунд, за виключенням експресії здивування, яка триває менше секунди); наявність мікроекспресії (тобто короткотривалих мімічних проявів (1/4 секунди), які з'являються в усіх зонах обличчя одразу, але яких спостерігачі зазвичай не помічають, якщо не знають про їх існування; придушена експресія (неповний вираз емоції на обличчі внаслідок намагання людини проконтролювати стан своєї міміки. Спостерігач не може сказати, що саме відчуває людина, але сприймає придушену експресію як ознаку нещирості). Асиметрична експресія (коли мімічні прояви більш помітні на одній із сторін обличчя) також є вірогідною ознакою того, що емоція насправді не переживається, тобто має місце обман. Так, удавана посмішка у праворуких більш помітна на лівій стороні обличчя (якщо посмішка щира, така тенденція відсутня і взагалі асиметрія не виражена). Встановлено, що більша частина мімічних виразів емоцій, що переживаються, не є асиметричною, але не кожний довільний мімічний вираз емоції є асиметричним. Це ще раз підтверджує те, про що було сказано раніше: викривач не повинен покладатися на яку-небудь одну ознаку омани, їх повинно бути багато.

Вокальні прояви брехні

До найбільш вивчених вокальних проявів брехні належать:

1) паузи. Значимими вважаються їх тривалість та частота. Особливу увагу слід звертати на відносно довгі паузи, що передують відповідям на прямі питання і на більш короткі та часті впродовж розмови. Ці паузи можуть свідчити про утруднення в мисленні, що обумовлені обдумуванням брехні;

2) мовні помилки у вигляді повторення: а) окремих звуків («е...е...» і т. ін.); б) окремих слів або часток слів. Ці помилки з психологічної точки зору є еквівалентами пауз. Можливі також порушення синтаксичної конструкції речень (аж до беззмістовного нагромадження слів), часта поява «слів-паразитів». Поява таких помилок можлива з двох причин: або брехун не передбачив можливості виникнення певних питань (хоча, не виключено, що готувався брехати) або відчуває сильний страх викриття, через що не може дотриматися обраної лінії поведінки;

3) зміни висоти голосу. У більш ніж 70% людей голос стає більш високим, якщо людина виведена з стану душевної рівноваги (особливо коли вона відчуває гнів або страх). Є докази того, що висота звучання зменшується при переживанні печалі, горя, вини. Таким чином, підвищення висоти голосу в процесі спілкування може свідчити про обман (швидше за все внаслідок зростання страху викриття), але може бути також ознакою хвилювання або гніву;

4) зміни у гучності голосу та темпі мовлення. Є підстави вважати, що гучність голосу зростає, а темп говоріння прискорюється при переживаннях страху або гніву. Зворотні зміни відбуваються при переживаннях сорому, вини або печалі.

Слід мати на увазі, що як наявність будь-якої вокальної ознаки ще не є доказом брехні, так і відсутність цих ознак не може свідчити про правдивість. (до того ж фальсифікувати емоції за допомогою змін у голосі не так вже й важко).

Література

1. Экман П. Психология лжи. Руководство по выявлению обмана в деловых отношениях, политике и семейной жизни: Пер с англ. Комиссаровой Е.Ю., Малковой Т.Н. – К.: Логос, 1999. – 224 с.
2. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 272 с.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть основні емоції, з переживанням яких зазвичай пов'язана брехня.
2. Вкажіть можливі причини появи утруднень у мисленні та охарактеризуйте їх прояви.

3. Чи може асиметрія мімічних проявів бути ознакою брехні?
4. Охарактеризуйте можливі ознаки брехні у мовній поведінці.

Тема 8. Жести, зорова поведінка та діяльність автономної нервової системи як джерела показників оман

1. Жести як джерело показників оман.
2. Зорова поведінка як індикатор брехні.
3. Показники оман, пов'язані з діяльністю автономної нервової системи.

Жести як джерело показників оман

Свідчити про оману можуть не тільки мімічні прояви, але й жести. Точно так, як існують обмовки у мові, вони існують у рухах. Такі обмовки П. Екман назвав емблематичними жестами (емблемами). *Емблеми* – це рухи, значення яких еквівалентне значенню слова або навіть фрази; рухи, які мають цілком конкретне значення у даній культурі. Приклади емблем: знизування плечима («не знаю», «нічого не можу зробити»); хитання головою по горизонталі як знак заперечення; відомі американські жести, які все більше входять і в нашу культуру – «ОК» («добре», «все в порядку»); «fack you» і т. ін. Найчастіше емблема – прояв «просочування», але в цій якості вона рідко помічається як виконавцем, так і спостерігачем тому що демонструється фрагментарно і з незвичного положення (більшість емблем за звичай виконується між зоною талії та шиї виконавця перед обличчям співбесідника). Так, емблема «знизування плечима з піднятими вгору зігнутими в ліктях руками з розгорнутими до співбесідника долонями» в ситуації, коли має місце просочування справжнього переживання (безпомічності, безпорадності) при фальсифікації якої-небудь позитивної емоції (наприклад, задоволення), може редукуватися до легкого підняття (здригання) одного плеча або, якщо людина сидить і тримає руки на колінах – до легкого поруху однієї руки. В межах однієї культури емблеми сприймаються усіма її представниками однозначно і тому є надійними викривачами брехні.

Ілюстративні жести (ілюстратори) – ще один вид рухів тіла. Як свідчить сама назва цих жестів, це такі рухи, які ілюструють мовлене по мірі його вимовляння. Поза їхнього зв'язку зі словами ілюстратори мало про що говорять. Відомо, що кількість ілюстраторів зростає, якщо людина не може підшукати потрібне слово або коли вона збуджена. Можливими причинами зниження кількості ілюстраторів (крім говоріння неправди) можуть бути:

- відсутність емоційної утягнутості в спілкування (коли людині нудно, набридло або сумно);
- коли людина відчуває труднощі відносно того, що сказати (коли вона зважує кожне слово або надмірно обачна);
- коли людина коливається при прийнятті рішення (має місце амбівалентність);
- коли лінія поведінки недостатньо відпрацьована;
- коли людина приховує сильне переживання.

Тенденція до збільшення кількості емблематичних обмовок і зменшення кількості ілюстраторів в невербальній поведінці людини вказує на можливість брехні з її сторони. Отже, коли викривач брехні помічає зменшення кількості ілюстраторів на протязі бесіди, він повинен виключити усі інші – крім брехні – можливі причини такого явища. Для того, щоб судити про те, зменшився чи збільшився рівень ілюстрування у даної людини, треба мати уявлення про індивідуальну частоту вживання нею ілюстраторів у спілкуванні.

Не комунікативні *жести, пов'язані з маніпулюванням власним тілом* (інколи за допомогою сторонніх предметів – олівця, шпильки і т. п.) – ще один різновид жестів, що можуть свідчити про брехню. Жести цього типу (якась частина тіла збирається в зморшки, скубається, шкрябається і таке інше) знаходяться на межі свідомості. Людина здатна керувати ними, якщо вона їх усвідомлює. Є люди, які звикли маніпулювати своїми частинами тіла і не можуть втриматись від цього на протязі більш менш тривалого часу. Встановлено, що зростання кількості таких жестів у ситуації більш менш офіційного спілкування з не дуже близькими людьми свідчить про появу психологічного дискомфорту, а в ситуації неформального спілкування – навпаки, про повну релаксацію і комфорт. Отже, рухи, пов'язані з маніпулюванням власним тілом можуть бути в залежності від ситуації ознакою двох протилежних станів – дискомфорту або релаксації. Брехуни також знають, що такі жести розцінюються іншими людьми як прояв нервування і звичайно намагаються придушити їх. Проте зробити це не завжди вдається: зі зростанням емоційної напруги вони з'являються знову і знову, тобто їх поява має переривчастий характер. При цьому слід мати на увазі, що відчуття дискомфорту не завжди пов'язане з брехнею.

Зорова поведінка як індикатор брехні

Зорова поведінка як індикатор брехні пов'язана зі зверненням людини до її внутрішнього досвіду і намаганням проконтролювати те, що мовиться. Згідно з концепцією нейролінгвістичного програмування напрямок руху очей під час

розмови вказує на тип мислення людини, точніше, на притаманний їй спосіб обробки досвіду. Певно, ви помічали, що відповіді на питання, що потребує обдумування, передують відведенню погляду? Людина дивиться наче «крізь вас» або вгору – так, неначе шукає відповіді на стелі; або вбік, начебто сподівається почути потрібну відповідь, або вниз, на свої ноги, начебто намагається знайти відповідь під ногами. Напрямок погляду свідчить про те, до якого різновиду пам'яті людина звертається: погляд вліво вгору є типовим для зорових спогадів; вправо вгору – для зорових конструкцій; вліво по горизонталі – для слухових спогадів; вправо по горизонталі – для слухових конструкцій («уявіть собі, як дзеленчатиме будильник, накритий відром»). Отже, напрямок погляду вгору свідчить про звернення до зорового досвіду; рух очей у горизонтальному напрямі відповідає зануренню у слуховий досвід.

Напрямок погляду вправо вниз пов'язаний з відтворенням кінестетичних уявлень (досвіду відчуття руху, дотику, температури, напруги і розслаблення м'язів, відчуттів смаку та запаху). Конструкцій у кінестетиці немає: ми не можемо уявити собі відчуття, які ми ніколи не відчували.

Напрямок погляду вліво вниз свідчить про те, що людина поринула у внутрішній діалог. Цей напрямок співпадає з функцією контролювання мови (коли людина ретельно відбирає слова, які збирається промовити). Такий контроль може свідчити про те, що людина хоче щось приховати. Отже, типовий шаблон руху очей при брехні: від зорової або слухової конструкції (вправо вгору, вправо по горизонталі) – до контролювання мови. Це відповідає такій послідовності: спочатку уявити, сконструювати, як все могло бути, а потім говорити лише те, що відповідає цій конструкції, нічого зайвого... Саме такий напрямок руху очей – по діагоналі: вправо вгору – вліво вниз вважається ознакою брехні.

Напрямок погляду по центру вгору або вниз може відноситися як до спогадів, так і до конструювання. В цьому випадку слід запам'ятати, що дана людина на питання, пов'язані, наприклад, з кінестетичними спогадами завжди реагує напрямком погляду вниз по центру [1].

Показники омани, пов'язані з діяльністю автономної нервової системи

Показники омани, пов'язані з діяльністю автономної нервової системи дуже достовірні, оскільки відповідні зміни відбуваються мимовільно. Важко приховати ознаки емоції, якщо частота дихання та ковтальних рухів змінюється, та не треба докладати особливих зусиль, щоб фальсифікувати сильні переживання, дихаючи швидше та ковтаючи частіше. Втім, люди, імітуючи сильні емоції, як правило, забувають про це. Ознаками емоційного

збудження є мимовільна затримка дихання при відповіді на “ключові” питання, підвищення кров’яного тиску, уповільнення серцебиття, зростання електропровідності шкіри (ці реакції можуть бути і індивідуально своєрідними). Поряд з такими невидимими проявами є і видимі: розширення зіниць, зростання частоти моргань, поява запаху поту або поту, збліднення або почервоніння шкіри обличчя тощо. Більшість вчених вважають, що видимі прояви діяльності автономної нервової системи свідчать не про те, яка саме емоція виникла, а про те, наскільки вона сильна. Людина дихає частіше, пітніє і робить ковтальні рухи при виникненні будь-якої емоції. Ця точка зору не співпадає з досвідом більшості людей. Люди відчують себе по-різному при переживанні різних емоцій – страху, гніву і т. д. Екман вважає, що зміни в діяльності автономної нервової системи утворюють паттерни, специфічні для кожної емоції. Так, було виявлено, що при переживанні страху і гніву температура шкіри змінюється не однаково: шкіра стає гарячою, коли людина гнівається, і холодною, коли вона перелякана. Взагалі про значення збліднення та почервоніння мало що відомо. Вважають, що почервоніння – ознака зніяковіння, однак людина може почервоніти при переживанні сорому або вини. Обличчя червоніє і при переживанні гніву, і ніхто не знає, чим таке почервоніння відрізняється від рум’янцю збентеження. Припускають, що те і інше – наслідок розширення периферійних кровоносних судин, але ж краска гніву і краска зніяковіння або сорому можуть відрізнятися як кількісно, так і за місцем локалізації та тривалості збереження. Є підстави вважати, що обличчя червоніє тоді, коли гнів неконтрольований або людина намагається його контролювати та не може внаслідок його раптовості та сили. При стримуванні гніву людина блідніє, як і від страху. Одним словом, питання проте, чи є зміни в діяльності автономної нервової системи специфічними для кожної емоції, вивчене недостатньо. Однак поява цих змін вказує на зростання емоційної напруги.

Література

1. Горин С. А вы пробовали гипноз? – М., 1994 – 185 с.
2. Экман П. Психология лжи. Руководство по выявлению обмана в деловых отношениях, политике и семейной жизни: Пер с англ. Комиссаровой Е.Ю., Малковой Т.Н. – К.: Логос, 1999. – 224 с.
3. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 272 с.

Питання для самоконтролю

1. Які жести називаються емблематичними?
2. Вкажіть можливі причини зниження кількості ілюстративних жестів.

3. Про що свідчить зростання кількості жестів, пов'язаних із само маніпулюванням?
4. Про що може свідчити напрямок погляду у спілкуванні?
5. Чи є видимі зміни в діяльності автономної нервової системи специфічними для кожної емоції?

Тема 9. Помилки при викритті брехні та шляхи їх попередження

1. Помилки при викритті брехні.
2. Брехня «легка» та «важка» для викриття.
3. Застережні заходи при викритті брехні.

Помилки при викритті брехні

Взагалі висновок про те, що людина бреше, може бути прийнятий тільки шляхом виключення усіх інших можливостей і лише тоді, коли має місце увесь комплекс вербальних та невербальних ознак з врахуванням контексту ситуації спілкування. Можливість брехні не слід виключати, але краще розглядати її як гіпотетичну, якщо здогад про брехню оснований на результатах аналізу поведінки. Адже припущення про наявність брехні має властивість «само-здійснюваного пророцтва»: по-перше, гіпотеза про брехню дуже спокуслива тому, що в разі її прийняття все, що завгодно, можна пояснити легко і просто; по-друге, викриття брехні (навіть удаване) приносить ні з чим не зрівняне моральне задоволення; по-третє, специфіка деяких професій така, що викриття брехні (як у багатьох службах та структурних підрозділах органів внутрішніх справ) – компонент професійної діяльності і здатність до такого викриття розцінюється як свідчення високої професійної майстерності; по-четверте, спростувати вже прийняту гіпотезу про наявність брехні дуже важко. Чи не траплялося вам висувати помилкове припущення про те, що вам брешуть? Чи не помічали ви, що під впливом цього припущення ваше сприйняття поведінки іншої людини змінювалося настільки, що навіть її звичайні слова і вчинки починали здаватися дуже підозрілими і розцінювалися як підтвердження її брехливості? Згадайте про все це і пам'ятайте, що *упередженість* – поганий радник при викритті брехні (такий же поганий, як і легковірність).

При викритті брехні люди можуть свідомо або несвідомо припускатися однієї з двох помилок: *довіряти брехні або не довіряти правді*. Підозрілі люди помиляються тому, що не довіряють правді; легковажні – тому, що вірять брехні. Іноді така стратегія поведінки є свідомо обраною позицією: є люди, які настільки бояться образити інших недовірою, що вважають за краще бути

обманутими, ніж помилково звинуватити когось у брехні; і, навпаки, є люди, які більш за все бояться бути обманутими і тому не схильні нікому вірити. Втім, як свідчать дослідження, і легковажні (довірливі) і підозрілі (недовірливі) помиляються однаково часто, різниця – лише у характері помилок.

При інтерпретації ознак омані у спілкуванні люди припускаються двох помилок: *помилки Брокау*, яка полягає в не врахуванні притаманних даній людині індивідуальних особливостей поведінки (так, як вже згадувалось, деякі люди завжди ухильні та багатослівні у відповідях) та *помилки Отелло*, що полягає в неправильному тлумаченні причин виникнення тієї або іншої емоції (як відомо, Отелло задушив Дездемону через те, що її страх, – страх людини, яка боїться, що їй не повірять, – він витлумачив як страх викриття, покарання). Для того щоб уникнути помилки Брокау, слід мати на увазі, що перші зустрічі з людиною можуть спричинити виникнення неправильного враження про неї через відмінності в реакціях людей на нові обставини: одні люди можуть відчувати тривогу, інші намагаються продемонструвати найкращу, з їх точки зору, поведінку тощо. Якщо немає досвіду попереднього знайомства, перша зустріч має бути достатньо тривалою. Спочатку слід зосередитися на темах, що не викликають стресу – для того, щоб ознайомитися зі звичайною поведінкою підозрюваного.

Для того щоб уникнути помилки Отелло, не слід приймати до уваги емоції, поява яких однаково вірогідна у невинної і у винної людини (страх може бути викликаний як недовірою до правоохоронної системи (здатності слідчого встановити істину), так і ймовірністю викриття. Те ж саме стосується будь-яких інших емоцій).

Брехня «легка» та «важка» для викриття

Щоб уникнути помилок при викритті брехні перш за все слід проаналізувати, яка брехня має місце – легка чи важка для викриття. Брехню можна вважати *легкою* для викриття, якщо:

- лінія поведінки не підготовлена брехуном заздалегідь;
- брехня передбачає не лише приховування, але й фальсифікування;
- брехня пов'язана з необхідністю приховування або фальсифікування сильних негативних емоцій;
- брехун має підстави сподіватися на пом'якшення покарання у разі зізнання;
- покарання у разі викриття досить суворе;
- покарання за факт брехні є більш значним, ніж втрати, спричинені відмовою від брехні;

- брехня не є альтруїстичною (безкорисливою);
- у викривача є підозри щодо імовірності брехні;
- викривач брехні не зв'язаний необхідністю приховувати свої підозри;
- у брехуна немає досвіду успішної омани саме даного викривача брехні;
- у брехуна та викривача однакова (подібна) система цінностей;
- брехня не є санкціонованою;
- обман не являється анонімним;
- обманщик та його жертва особисто знайомі;
- брехун володіє специфічною інформацією, якої не може мати непричетна до брехні (правдива) людина;
- обман здійснюється на очах людей, які можуть знати або підозрювати обман;
- обманщик та його жертва належать до однієї і тієї ж культурно-національної групи;
- брехун не має досвіду успішного обману;
- брехун не відзначається хитрістю;
- у брехуна погана пам'ять;
- брехун не володіє мистецтвом переконання;
- брехуну не властиве використання так званих «достовірних» м'язів обличчя для акцентування, підкреслення чого-небудь у мові;
- брехун не володіє методом К.С. Станіславського;
- брехун не здатний переконати самого себе в тому, що його брехня – правда;
- брехун не є «природженим брехуном» і не є психопатом;
- брехун схильний до переживання страху, вини або радості від успішного обману;
- викривач брехні має репутацію людини, яку важко обдурити;
- викривач брехні має репутацію людини справедливої;
- викривач брехні не є «тонкошкірим інтелігентом», який схильний думати про людей тільки добре і прагне уникати проблем;
- викривач брехні здатний до дуже точної інтерпретації експресивної поведінки людини;
- викривач брехні не є упередженою людиною по відношенню до обманщика;
- викривач брехні нічого не виграє від її не викриття;
- викривач брехні не знаходиться під впливом сильних емоцій.

Якщо при викритті брехні спостерігається картина прямо протилежна, то таку брехню слід вважати *важкою* для викриття. Кожний викривач брехні має

оцінити свої шанси на успіх і коли вони невеликі, відмовитись від спроби викрити брехню за допомогою аналізу поведінки людини.

Застережні заходи при викритті брехні

При викритті будь-якої брехні доцільно дотримуватися таких рекомендацій або вжити такі застережні заходи:

1. Якомога краще усвідомити весь процес інтерпретації поведінкових ознак омани. Не слід покладатися на свої здогади чи інтуїцію.

2. Свідомо ставитися до можливості допущення помилок при розпізнанні брехні (довіри до брехні або недовіри до правди) з врахуванням вірогідних наслідків кожної з них.

3. Пам'ятати, що відсутність ознак брехні не є доказом правдивості, і навпаки. Є люди зі своєрідним експресивним стилем, які:

- зазвичай багатослівні і ухильні у спілкуванні;
- роблять багато коротких або довгих пауз між словами;
- часто припускаються мовних помилок (обмовок);
- використовують мало ілюстраторів;
- здійснюють багато не комунікативних рухів, пов'язаних з маніпулюванням власним тілом (крутять обручку на пальці, прочищають вуха, чухають потилицю і т. п.);
- часто виказують ознаки страху, страждання, гніву в експресії обличчя, незалежно від того, що вони відчують насправді;
- демонструють асиметрію в експресії обличчя.

При викритті брехні в основі суджень мають лежати зміни в поведінці, тому порівняння звичайної поведінки підозрюваної у брехні людини з демонстрованою під час, наприклад, допиту є дуже корисним. Інтерпретація чотирьох джерел витоку правди – обмовок, емоційно насичених монологів-тирад, емблематичних жестів та мікроекспресії – в меншій мірі залежить від індивідуально-психологічних особливостей. Ці джерела є дуже надійними і значимими самі по собі. Вони інформативні, незалежно від того, як часто вони зустрічаються. Їх не треба ні з чим порівнювати.

Важче врахувати те, що людина, яка говорить правду, може здаватися неправдивою. Це може бути через переживання певних емоцій, які помилково можуть бути сприйняті як такі, що пов'язані з брехнею. Наприклад, людина, яка говорить правду, також може відчувати страх – страх через те, що їй можуть не повірити, а не страх викриття. При цьому ознаки страху при цьому в обох випадках будуть однакові. Тому викривач брехні завжди повинен враховувати можливість того, що ознака емоції є не ознакою брехні, а

свідченням того, що відчуває людина, коли її підозрюють у брехні (це може бути страх, гнів, сором, здивування або будь-яка інша емоція). Викривач брехні має відкинути прояв емоції як індикатор брехні, якщо особистість підозрюваного робить імовірним переживання цієї емоції навіть тоді, коли підозрюваний говорить правду. Так, якщо стосунки викривача брехні з підозрюваним такі, що цілком імовірно переживання останнім страху при говорінні правди, ознаки наявності цієї емоції не слід брати до уваги. Якщо прояви емоційного переживання такі, що можуть стосуватися декількох емоцій одразу, вони також мають бути відкинуті. Викривачу брехні слід оцінити своє ставлення до підозрюваного та свій емоційний стан. Наявність упередженості або сильних емоцій знижує або унеможливорює формулювання точних оцінних суджень. Висновок про наявність чи відсутність брехні, зроблений на основі аналізу тільки поведінки людини, не можна розглядати як абсолютний доказ. Цей висновок – підстава для подальшого пошуку та дослідження.

Література

1. Экман П. Психология лжи. Руководство по выявлению обмана в деловых отношениях, политике и семейной жизни: Пер с англ. Комиссаровой Е.Ю., Малковой Т.Н. – К.: Логос, 1999. – 224 с.
2. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 272 с.

Питання для самоконтролю

1. Якими є основні помилки при викритті брехні?
2. Назвіть ознаки брехні, «легкої» для викриття.
3. Чи може бути відсутність ознак брехні у спілкуванні доказом правдивості людини?
4. Які особливості невербальної поведінки людини є дуже надійними при викритті брехні?

Тема 10. Акцентуована особистість та її прояви

1. Риси характеру як індивідуально-психологічні властивості особистості.
2. Типи акцентуованих особистостей.

Риси характеру як індивідуально-психологічні властивості особистості

Можна виділити три підходи до розуміння того, що таке характер:

- 1) характер – це одна з підструктур особистості (тобто характер і особистість –

поняття різні); 2) характер – це ядро особистості (тобто характер і особистість – поняття практично тотожні); 3) «характер» і «особистість» не тотожні, але тісно пов'язані (характер впливає на вибір цілісних актів поведінки, але з опорою на їхню змістовну сторону, тобто той зміст, у контексті якого здійснюється вибір, відрізняється від особистісного вибору при здійсненні вчинку).

Найбільш поширене визначення того, що таке характер, не дає прямої відповіді на питання про те, який підхід відповідає дійсності: характер – це індивідуально-своєрідне сполучення стійких психологічних особливостей людини, що задають типовий для даного суб'єкта спосіб поведінки й емоційного реагування у типових життєвих обставинах.

В межах першого підходу можна стверджувати, що у «високої» особистості може бути поганий характер, а людина з «золотим» характером може виявитися досить «дрібною» особистістю. Відношення між особистісним вибором і вибором, здійснюваним на рівні характеру, аналогічно відношенню між вибором життєвих цілей і шляхів їхнього досягнення чи між стратегією і тактикою утвердження основних життєвих цінностей. Зрозуміло, ціль не абсолютно байдужа до засобу її досягнення; усякий засіб – це теж свого роду проміжна мета, але між ними існує досить великий «зазор», що дозволяє говорити про існування двох різних реальностей, різних рівнів «інтегральної індивідуальності»: в одних виборах реалізується особистість людини, в інших виявляється її характер.

Якщо робити наголос на інструментальній природі характеру, то ключовими виступають слова «спосіб», «форма», «прийом», «стиль». Саме такий підхід дозволяє говорити про існування «гарних» особистостей з «поганим» характером і навпаки, оскільки якість інструментальної сторони особистості завідомо може розходитися з її змістовним аспектом.

У межах другого підходу деякі автори (Б.Г. Ананьєв, С.Л. Рубінштейн) цілком справедливо звертають увагу на неприпустимість відриву характеру від змістовної сторони особистості. Як стверджує Б.Г. Ананьєв, у пізнанні властивостей характеру основним є дослідження життєвого змісту, а не форми його проявів, відірваних від цього змісту. На думку Б.Г. Ананьєва, не усяке ставлення перетворюється у властивість характеру: першою і головною умовою цього переходу є формування світогляду, що визначає відповідність даного ставлення *всій системі* переконань, інтересів, ідеалів особистості С.Л. Рубінштейн прямо зв'язував характер з таким конструктом, як мотив: мотиви поведінки, переходячи в дію і закріплюючись в ній, фіксуються в характері. У характері зосереджені стрижневі особливості особистості. Характер – це *єдність* особистості, що опосередковує все її поведіння. Характер може виразитися як у змісті, так і у формі поведінки, він є узагальненим вираженням

вибіркової спрямованості особистості. Потреби, інтереси, схильності, смаки, усі можливі тенденції й настанови, а також особисті погляди і переконання людини – це психологічні форми вираження спрямованості, у якій виявляється характер. Іншими словами, характер – це фактично ядро особистості. С.Л. Рубінштейн прямо заперечує можливість розбіжності характеру й особистості, і якщо ми вбачаємо в гарної людини поганий характер, то це не що інше, як результат поверхового судження про неї.

У межах третього підходу до характеру відносяться лише ті прояви спрямованості, що виражають стійкі властивості особистості і похідні від них. Це особистісні, а не випадкові ситуаційні настанови. Іншими словами, не всі властивості особистості трансформуються у риси її характеру, а лише ті, які є найбільш стійкими.

Згідно з четвертим підходом, різниця між особистістю і характером аналогічна різниці між стратегією і тактикою. На думку С.Д. Смірнова, основні мотиви, переконання, пристрасті, схильності, інтереси і великі цілі визначають стратегічний, вищий рівень життєвих цінностей – це те, що називається особистістю. Але стратегія життя не може реалізовуватися прямо, без вибору адекватної тактики поведінки. Вибір тактики визначається системою цінностей другого порядку – проміжними цілями, набором наявних у розпорядженні суб'єкта прийомів і способів рішення конкретних ситуативних задач [2]. Якщо батько вирішує надважливу задачу виховання дитини, він зобов'язаний підпорядкувати цій задачі таку рису свого характеру, як акуратність, і в деяких випадках терпіти безладдя, створюване дитиною, щоб не втратити контакт із нею через постійні зауваження. Це не означає, що необхідно узагалі відмовитися від прагнення виховати акуратність у дитини. Але може статися, що постійна демонстрація батьком своєї акуратності і докори дитині за відсутність такої призведуть до формування в неї негативної установки по відношенню до цієї риси характеру в інших людей. Нам часто доводиться поступатися малим заради великого, швидкоплинним заради «вічного», жертвувати тактичними вигодами заради стратегічних успіхів, і це може робити лише особистість, здатна керувати своїм характером, а не йти на повідку готових і затверджених схем поведінки.

Важливим є питання щодо можливості керування особистістю своїм характером. Чим більш цілісною, гармонійною, зрілою є особистість, тим вище її можливості в плані керування своїм характером. Мабуть, у добре розвинених особистостей такої проблеми взагалі немає. Але буває і так, що стиль поведінки, сформований в одних умовах, під впливом виховання, мимоволі (автоматично) виявляється у схожих обставинах і тільки розвинені рефлексія та воля можуть його придушити. Акцентуйовані особистості – це особистості, які

не володіють своїм характером і не в змозі контролювати прояви свого темпераменту. Акцентуації розглядають як варіант норми, але норми досить своєрідної. У сприятливих для акцентуованої особистості умовах (тобто таких, які відповідають її рисам і не викликають у неї надмірної для неї психоемоційної напруги) ця особистість цілком «нормальна», тобто адекватна. Але в умовах для неї несприятливих в її поведінці виникають відхилення, які у найбільш тяжких випадках нагадують певні типи психопатій. Німецький психіатр К. Леонгард виділив 10 типів акцентуацій, які поділив на дві групи: акцентуації характеру (демонстративний, педантичний, застрягаючий, збудливий типи) і акцентуації темпераменту (гіпертимічний, дистимічний, тривожно-боязкий, циклотимічний, афективний, емотивний типи). Акцентуація – це загострення одних рис характеру або темпераменту з одночасним послабленням інших. Акцентуована особистість не володіє своїми рисами, швидше вони володіють нею, обумовлюючи її поведінку і тоді, коли ця поведінка шкодить інтересам особистості.

Типи акцентуованих особистостей

Одна з ключових властивостей одночасно особистості і характеру – воля. Саме воля виступає механізмом оволодіння особистістю власним характером. Якщо характер виходить з-під контролю особистості, то спостерігається патологічний розвиток характеру – психопатія. Про патологію характеру в медичному розумінні цього слова можна говорити, якщо спостерігаються наступні три ознаки: порушення характеру носять тотальний характер (виявляються в різних сферах життя); стабільно виявляються протягом тривалого часу; супроводжуються соціальною дезадаптацією. Психопатії можуть бути різного ступеня вираженості, але в будь-якому випадку їх варто відрізнити від акцентуацій характеру, під якими розуміються крайні варіанти норми, коли окремі риси характеру надмірно посилені, унаслідок чого виникає вибіркова уразливість відносно деяких психогенних впливів при гарній і навіть підвищеній стійкості до інших. Акцентуації характеру можуть бути прихованими чи явними в залежності від ступеня їх виразності. Залишається відкритим дотепер питання, що широко дискутується, про існування так званого нормального характеру (позбавленого хоча б прихованої акцентуації). Деякі автори іронізують, що людина з таким характером може бути тільки дуже «сірою», невиразною особистістю, без яскравих індивідуальних рис. Можна, очевидно, знайти задовільну відповідь на таке зауваження: зате така людина не є вразливою, її ніщо не може «вибити із сідла», за будь-яких обставин вона, вірогідно, буде демонструвати адекватну поведінку. Типи акцентуацій:

Демонстративний тип. Характеризується підвищеною здатністю до витіснення, демонстративністю поведінки, жвавистю, рухливистю, легкістю у встановленні контактів. Схильний до фантазування, брехливості і удаваності, спрямованих на прикрашання своєї персони, до авантюризму, артистизму, позерства. Ним рухає прагнення до лідерства, потреба у визнанні, жадання постійної уваги до своєї персони, жадання влади, похвали; перспектива бути непоміченим обтяжує його. Він демонструє високу пристосовність до людей, емоційну лабільність (легку зміну настроїв) за відсутності глибоких почуттів, схильність до інтриг (при зовнішній м'якості манери спілкування). Відзначається безмежний егоцентризм, жадання захоплення, співчуття, шанування і здивування. Зазвичай похвала інших в його присутності викликає у нього особливо неприємні відчуття, він цього не виносить. Прагнення до компанії зазвичай пов'язане з потребою відчувати себе лідером, зайняти виняткове положення. Самооцінка дуже далека від об'єктивності. Може дратувати своєю самовпевненістю і високими домаганнями, сам систематично провокує конфлікти, але при цьому активно захищається. Маючи патологічну здатність до витіснення, він може повністю забути те, про що не бажає знати. Це розковує його у брехні. Зазвичай бреше з безневинним обличчям, оскільки те, про що він говорить, в даний момент для нього є правдою; мабуть, внутрішньо він не усвідомлює свою брехню або ж усвідомлює дуже неглибоко, без помітних гризот сумління. Здатний захопити інших неординарністю мислення і вчинків. У компанії служить каталізатором розкутого спілкування; має розвинену інтуїцію. У несприятливих ситуаціях (необхідність виконувати копітку, «чорну», невдячну роботу; необхідність «напружуватися» без надії бути поміченим або займатися монотонною діяльністю самотійно) демонструє «втечу в хворобу», імітуючи відому йому симптоматику аж до непритомності (правда, знепритомнівши падає обов'язково комусь на руки або на м'яку канапку з тим, щоб не забитися). У важчих випадках вдається до шантажного суїциду.

Застрагаючий тип. Його характеризує помірна товариськість, занудство, схильність до моралізаторства, неговіркість. Часто страждає від уявної несправедливості по відношенню до себе. У зв'язку з цим проявляє настороженість і недовірливість по відношенню до людей, чутливий до образ і прикрощів, уразливий, підозрілий, відрізняється мстивістю, довго переживає неприємності, що сталися, не здатний легко відходити від образ. Для нього характерна зарозумілість, часто виступає ініціатором конфліктів. Йому притаманна самовпевненість, жорсткість установок і поглядів, має сильно розвинене честолюбство, що часто приводять до наполегливого затвердження своїх інтересів, які він відстоює з особливою енергійністю. Прагне добитися

високих показників у будь-якій справі, за яку береться, і проявляє велику завзятість в досягненні своїх цілей. Основною рисою є схильність до афектів (правдолюбство, образливість, ревності, підозрілість), інертність в прояві афектів, в мисленні і моториці.

Педантичний тип. Характеризується ригідністю, інертністю психічних процесів, тяжкістю на підйом, довгим переживанням травмуючих подій. У конфлікти вступає рідко, виступаючи швидше пасивною, ніж активною стороною. В той же час дуже сильно реагує на будь-який прояв порушення порядку. На службі поводить як бюрократ, пред'являючи оточенню багато формальних вимог. Пунктуальний, акуратний, особливу увагу приділяє чистоті і порядку, скрупульозний, добросовісний, схильний жорстко дотримуватися плану, у виконанні дій неквапливий, посидючий, орієнтований на високу якість роботи і особливу акуратність, схильний до частих самоперевірок, сумнівів в правильності виконаної роботи, буркотінню, формалізму. Залюбки поступається лідерством іншим людям.

Збудливий тип. Недостатня керованість, послаблення контролю над потягами і спонуканнями поєднуються у людей такого типу з владою фізіологічних потягів. Для нього характерна підвищена імпульсивність, інстинктивність, грубість, занудство, похмурість, гнівливість, схильність до хамства і лайки, до тертя і конфліктів, в яких сам і є активною, провокувальною стороною. Дратівливий, запальний, часто міняє місце роботи, незлагідний в колективі. Відзначається низька контактність в спілкуванні, сповільненість вербальних і невербальних реакцій, ваговитість вчинків. Для нього ніяка праця не стає привабливою, працює лише в міру необхідності, проявляє таке ж небажання вчитися. Байдужий до майбутнього, цілком живе сьогоденням, бажаючи витягнути з нього масу розваг. Підвищена імпульсивність або реакція збудження гасяться насилу і можуть бути небезпечні для оточення. Він може бути владним, вибираючи для спілкування найбільш слабких.

Гіпертимний тип. Людей цього типу відрізняє велика рухливість, товариськість, балакучість, вираженість жестів, міміки, пантоміміки, надмірна самостійність, схильність до пустощів, нестача почуття дистанції в стосунках з іншими. Часто спонтанно відхиляються від первинної теми в розмові. Скрізь вносять багато шуму, люблять компанії, прагнуть командувати. Вони майже завжди мають дуже гарний настрій, хороше самопочуття, високий життєвий тонус, нерідко квітуєчий вид, хороший апетит, здоровий сон, схильність до обжерливості і інших радощів життя. Це люди з підвищеною самооцінкою, веселі, легковажні, поверхневі і в той же час діловиті, винахідливі, блискучі співрозмовники; люди, що уміють розважати інших, енергійні, діяльні, ініціативні. Велике прагнення до самостійності (у підлітків) може бути

джерелом конфліктів. Їм властиві спалахи гніву, роздратування, особливо коли вони зустрічають протидію, терплять невдачу. Схильні до аморальних вчинків, підвищеної дратівливості, прожектерства. Недостатньо серйозно відносяться до своїх обов'язків; важко переносять умови жорсткої дисципліни, монотонну діяльність, вимушену самотність.

Дистимічний тип. Люди цього типу відрізняються серйозністю, навіть пригніченістю настрою, повільністю, слабкістю волевих зусиль. Для них характерні песимістичне відношення до майбутнього, занижена самооцінка, низька контактність, небагатослівність у бесіді, мовчазність. Домосіди, індивідуалісти; товариства, шумних компаній зазвичай уникають, ведуть замкнутий спосіб життя. Часто похмурі, загальмовані, схильні фіксуватися на тіньових сторонах життя. Вони добросовісні, цінують тих, хто з ними дружить, і готові їм підкорятися; їм властиво загострене почуття справедливості. Відрізняються сповільненістю мислення.

Тривожний тип. Людям цього типу властиві низька контактність, мінорний настрій, боязкість, лякливість, невпевненість в собі. Діти тривожного типу часто бояться темряви, тварин, бояться залишатися одні. Вони стороняться шумних і жвавих однолітків, не люблять шумних ігор, боязкі, сором'язливі; важко переживають контрольні, іспити, перевірки, соромляться відповідати перед усім класом. Охоче підкоряються опіці старших; нотації дорослих можуть викликати у них муки совісті, відчуття провини, сльози, відчай. У них рано формується почуття обов'язку, відповідальності, високі моральні і етичні вимоги. Почуття власної неповноцінності намагаються замаскувати в самоствердженні через ті види діяльності, де вони можуть більшою мірою розкрити свої здібності. Властиві їм з дитинства образливість, чутливість, соромливість заважають зблизитися з тими, з ким хочеться, особливо слабкою ланкою є реакція на відношення до них оточення. Непереносимість кепкувань, підозри супроводжуються невмінням постояти за себе, відстояти правду при несправедливих звинуваченнях. Рідко вступають в конфлікти з оточенням, граючи в них в основному пасивну роль, в цих ситуаціях шукають підтримки і опори. Доброзичливі, самокритичні, виконавчі. Внаслідок своєї беззахисності нерідко служать цапом відбувайлом, мішенями для жартів.

Екзальтований тип. Яскрава риса цього типу – здатність захоплюватися, а також усмішливість, відчуття щастя, радості, насолоди. Ці почуття у них можуть виникати з причини, яка у інших не викликає захвату, вони легко приходять в захват від радісних подій і в повний відчай – від сумних. Їм властива висока контактність, балакучість, влюбливість. Такі люди часто сперечаються, але не доводять справи до відкритих конфліктів. У конфліктних ситуаціях вони бувають як активною, так і пасивною стороною. Прив'язані до

друзів і близьких, альтруїстичні, мають почуття співчуття, добрий смак, проявляють яскравість і щирість почуттів. Можуть бути панікерами, схильні до миттєвих настроїв, поривчасті, легко переходять від стану захвату до стану печалі, мають лабільність психіки.

Емотивний тип. Цей тип споріднений екзальтованому, але прояви його не такі бурхливі. Для них характерні емоційність, чутливість, тривожність, балакучість, глибокі реакції в області тонких почуттів. Найбільш виражена їх риса – гуманність, співпереживання іншим людям або тваринам, чуйність, м'якосердість, здатні радіти чужим успіхам. Вразливі, слізливі, будь-які життєві події сприймають серйозніше, ніж інші люди. Підлітки гостро реагують на сцени з фільмів, де кому-небудь загрожує небезпека, сцена насильства може викликати у них сильне потрясіння, яке довго не забудеться і може порушити сон. Рідко вступають в конфлікти, образи носять в собі, не випліскуючи їх назовні. Їм властиве загострене почуття обов'язку, виконавчі. Дбайливо відносяться до природи, люблять вирощувати рослини, доглядати за тваринами.

Циклотимний тип. Характеризується зміною гіпертимних і дистимних станів. Їм властиві часті зміни настрою, а також залежність від зовнішніх подій. Радісні події викликають у них жадобу діяльності, підвищену балакучість, скачку ідей (гіпертимію); сумні – пригніченість, уповільнення реакцій і мислення, також міняється їх манера спілкування з навколишніми людьми. У підлітковому віці можна виявити два варіанти циклотимічної акцентуації: типові і лабільні циклоїди. Типові циклоїди в дитинстві справляють враження гіпертимних, але потім проявляється млявість, знесилення; те, що раніше давалося легко, тепер вимагає непомірних зусиль. Раніше шумні і жваві, вони стають в'ялими домосідами, спостерігається падіння апетиту, безсоння або, навпаки, сонливість. На зауваження реагують роздратуванням, навіть грубістю і гнівом, в глибині душі, проте, впадаючи при цьому в смуток, глибоку депресію, не виключені суїцидальні спроби. Вчаться нерівно, упущення надолужують важко, відчувають відразу до занять. У лабільних циклоїдів фази зміни настрою зазвичай коротші, ніж у типових циклоїдів. Погані дні відрізняються більшою насиченістю поганим настроєм, ніж млявістю. В період підйому висловлюють бажання мати друзів, бути в компанії. Настрій впливає на самооцінку.

Література

1. Леонгард К. Акцентуированные личности / Пер. с нем. – Киев: Вища школа, 1981. – 392 с.
2. Смирнов С.Д. Педагогика и психология высшего образования: от деятельности к личности: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 304 с.

3. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие // Райгородский Д.Я. – Самара: Издат. дом «БАХРАХ-М», 2001. – С. 274-281.

Питання для самоконтролю

1. Чи може бути у «гарної» особистості «поганий» характер?
2. Чи всі властивості особистості трансформуються у риси її характеру?
3. Акцентуована особистість – це добре чи погано?
4. Які типи акцентуацій Ви можете назвати?

Тема 11. Гендерні особливості невербальної поведінки особистості

1. Психологічні особливості чоловіків та жінок.
2. Невербальні прояви гендерних особливостей.

Психологічні особливості чоловіків та жінок

1. У жінок і чоловіків різні хромосомні набори і вага мозку.
2. У чоловіків провідну роль грає ліва півкуля мозку (логіка, раціоналізм), а жінки в основному – істоти, у яких домінує права півкуля (емоційний сенс подій, пізнання світу через відчуття).
3. У чоловіків досконаліший зір, слух і нюх. У жінок незрівняно краще розвинений смак і вазомоторна збудливість (пані швидше червоніють, приходять в хвилювання і впадають в істерику).
4. У чоловіків та жінок різний характер мислення: якщо чоловіки мислять у послідовному форматі (А-Б-В-Г...), то для жінок характерне так зване «мозаїчне мислення»: жінка бачить усю ситуацію в цілому, усі її чинники одразу, тому при вербальному аналізі складної ситуації жінкою може виникнути враження про непослідовність, безсистемність її мислення.
5. Особи жіночої статі раніше оволодівають мовою і більш «говірки», ніж особи чоловічої статі.
6. Жінки більш чутливі до міжособистісних стосунків і краще орієнтуються у ставленні інших до себе, ніж чоловіки.
7. У жінок розвиненіше почуття інтуїції, у чоловіків – ситуативної логіки (вона відчуває, а він знає, як потрібно поступати).
8. У чоловіків – коротка дистанція між міркуванням і вчинком: обдумав і зробив. У жінок – прірва між судженням та дією.
9. У чоловіків і жінок різне відношення до часу (для жінки час психологічно тягнеться довше).

10. Чоловік і жінка абсолютно по-різному розглядають *сценарій між-особистісних стосунків*. Зазвичай жінка горда, незалежна, непоступлива, поки в стосунках не настає переломний момент – секс. Після цього Він відчуває неусвідомлене бажання скоріше звільнитися від занадто тісних відносин, а Вона, навпаки, починає щосили чіплятися за них. Так відбувається не тому, що, як вважають жінки, мужики – негідники. Просто у чоловіка і жінки різні цикли розвитку стосунків. Він сприймає інтимні стосунки як узяття фортеці: «Я переміг». Можна розслабитися, адже безглуздо напружуватися, якщо територія вже належить тобі. А жінка має на увазі під «здачею фортеці» початок нових стосунків: «Все, я твоя. Я житиму тобою». Вона стає уразливою, підвладною чоловікові.

11. Чоловіки та жінки мають *різні очікування* відносно один одного: жінка чекає, що з'явиться чоловік і витягне її з бідності, висмикне з провінційного містечка в столицю, потурбується про неї, зробить її нудне життя змістовним і так далі. Чоловік рідше відводить жінці роль рятівниці. Приклад жіночого і чоловічого сценарію. Жіночий – «Я жертва і чекаю рятівника». Чоловічий – «Я сам рятівник». Чоловічий сценарій – сильніший, активніший. Навіть якщо в ньому є присутньою жінка-рятівник, то вона – нагорода за його зусилля.

12. У чоловіків та жінок *різні критерії особистісної реалізованості*. З чоловіками все зрозуміло: їх компоненти успіху схожі – хороший автомобіль, пристойні гроші, солідна посада. Жоден чоловік, що має перераховане, не скаже собі, що він невдаха. А жінка, доставши усе це і ставши зовні благополучною, зовсім не обов'язково вважатиме себе успішною. Тому що за великим рахунком їй глибоко байдужі соціальні показники щастя. Жінка – поза ситуацією, у неї свої міркування про щастя. Вона настільки «об'ємніша» і багатша за своєю природою, чим куці обивательські поняття про успіх, що поєднати її із загальноприйнятими рамками благополуччя складно. Тому відносно жінки варто говорити не стільки про соціальні маркери успіху, скільки про внутрішній стан: відчуває вона себе щасливою або ні. Жінка не самодостатня: як правило, жінку ми сприймаємо в певному антуражі: в парі з чоловіком, поряд з дитиною. На відміну від чоловіка, жінка в принципі не може бути щаслива сама по собі. Навіть добившись професійних успіхів і зробивши кар'єру, вона все одно відчуває потребу бути потрібною комусь, піклуватися про когось. Що скажуть сусіди на лавочці про успішного холостяка? «Який заavidний жених! Звичайно, з його положенням він ще довго вибиратиме наречену». А ось незаміжній успішній пані поспівчують: «Все є – гроші, квартира, машина – а щастя немає». [Згадується чиясь фраза: «Кар'єра – річ хороша, але вона не зігріє вас холодною осінньою ніччю»]. Все-таки для наших жінок чоловік і діти – на першому місці в рейтингу критеріїв успішності.

Основним компонентом жіночого щастя є любов, кохана людина. А у чоловіків ключові слова для визначення щастя – робота, діяльність, служіння справі. Якщо чоловік для жінки – сенс щастя, його суть, то жінка для чоловіка – умова, передумова щастя. Для західних жінок – ні. Там абсолютно не важливо, які у тебе стосунки з чоловіками і чи є у тебе діти. Професійна кар'єра – ось головний аргумент успіху західної феміни.

Сьогодні нормативи жіночого успіху розмиті. Не можна стверджувати, що тільки жінка-бульдозер здатна бути успішною і щасливою, тому що мужики перевелися. І мати-одиночка, і незаміжній банкір, і непрацююча дружина політика можуть символізувати вершину жіночого успіху. Якщо вони самі цього хотіли.

13. Жінки *більш нарцисичні*, ніж чоловіки, але в той же час прекрасна стать набагато більше схильна до комплексів із-за зовнішності. Психологи добре знають, що 90 відсотків клієнток різних клінік пластичної хірургії – це ті, хто себе не любить. А решта 10 відсотків – жінки, яким треба добре виглядати за родом діяльності (актриси, телеведучі), і ті, кому операція дійсно потрібна із-за явного фізичного недоліку. Проблема в тому, що для більшості жінок важливіше не стільки любити, скільки бути коханою. І ось психологічна неможливість для цих нарцисичних натур любити самих себе примушує їх бігати від хірурга до хірурга. Адже любов до себе – це любов, передусім, до свого обличчя, свого тіла.

14. У жінок та чоловіків різні *психосоціальні стереотипи*: чоловік схильний бачити сексуальний підтекст там, де жінка ні про що таке і не подумує. З декількох тисяч опитаних англійськими психологами хлопців дві третини сказали, що банальне звернення на кшталт «Котра година?» чи «Як пройти на таку-то вулицю»? сприймається ними як запрошення до початку стосунків.

15. Одні і ті ж висловлювання у вустах чоловіків і жінок набувають *різну семантику*. Так звані сексолекти – чоловічі і жіночі діалекти однієї і тієї ж мови – розвиваються в дитинстві. Дорослі по-різному розмовляють з хлопчиком і дівчинкою.

16. *Лідерство і колективізм* у чоловіків і жінок реалізується по-різному: у зграйці хлопчиків завжди йде боротьба за лідерство. Саме лідер віддає накази: «Хлопчаки, гайда на стадіон!» чи «Погнали на футбол!» У дівчаток, колективне обговорення: «Давайте зшиємо ляльці сукню». В чоловічій ієрархії завжди є переможці і переможені. Критерій, за яким обирають переможця – дії, вчинки. У дівчат не так. У основі їх стосунків – довірчість, таємні секрети, обговорення своїх і чужих переживань. Для них головне – поділитися з кимось своїми

сокровенними думками, розповісти про свій внутрішній світ. У дорослих чоловіків і жінок зберігається та ж стратегія поведінки.

17. Чоловік – *людина дії*, а для жінки головне – *розуміння, співчуття*. І проблема в тому, що чоловіки і жінки іноді абсолютно не розуміють, чому їх візаві іншої статі вимовляє ті або інші слова. Уявна черствість сильної статі – одна з основних проблем спілкування між жінками і чоловіками. А все тому, що чоловік не розуміє, навіщо жінка скаржиться. На його внутрішньому дисплеї висвічується: вона скаржиться, їй погано, я повинен щось зробити. Він – «діяч», «вирішувач». Але жінка, скаржачись, часто зовсім і не чекає ніякого вчинку, і у відповідь на репліку чоловіка: «Що я повинен зробити?» ще більше засмучується: «Нічого ти не повинен робити! Ти зовсім мене не розумієш»!

Приклад. Дружина дивиться на себе в дзеркало і зітхає: «Ой, як я погладшала, напевно, потрібно пройти в салоні курс схуднення». Реакція чоловіка: «Скільки тобі треба – триста, п'ятсот?» Дружина: «Що ти відразу про гроші, відкупуєшся від мене, так»? Чоловік, дратуючись: «А що я повинен робити, по-твоєму»? Дружина ображається. Вона ж, говорячи про фігуру, чекала від чоловіка утішливих слів: «Люба, тобі личить», «Не вигадуй, у тебе чудові форми», «Я тебе любитиму у будь-якій вазі». Вона чекала співпереживання! А чоловік тут же взявся вирішувати проблему і, коли дружина надулася, природно, розлютився: що ж від нього ще вимагається, біс візьми?

Жінці принципово важливо, щоб її вислухали. Те, що жінка довго і детально говорить про проблему, зовсім не означає, що вона збирається її вирішувати. Вона говорить про свої почуття, емоції для того, щоб співрозмовник резонував її самовідчуттю, щоб він розділив її настрій. Жінка може нескінченно говорити про те, що її хвилює. Співрозмовник підказує їй, як потрібно поступити, вказує їй на помилки, пропонує допомогу, нарешті, – вона не чує практичних порад. Їй потрібний відгук на свої слова. Зверніть увагу, як спілкуються подружки. Вони, між іншим, часто дають одна одній безліч цінних порад. Але не слідують їм. Скільки б подруги не спілкувалися, віз і нині там. Чоловікові незрозуміло, як можна довго обговорювати проблему і нічого не робити. Напевно, тому чоловіки терпіти не можуть телефонних бесід своїх дружин з подружками, коли ті зависають з трубкою в руці години на три: «Про що можна говорити, ви ж учора бачилися!» – «Але ж Катин чоловік її зраджує!». – «Ну, нехай бере розлучення». – «Вона не хоче». – «Так нехай не звертає уваги». – «А вона не може». – «Так чого ж вона тобі голову морочить, твоя Катя?». А подруга насправді хоче, щоб її вислухали!

Чоловік традиційно звик нехтувати емоціями і почуттями. «А, це тільки емоції», – говорить він, тим самим показуючи, що не бачить нічого серйозного

в проблемі. Для нього важливо, щоб переживання і відчуття були переплавлені в конкретні дії або в слова, які передують цим діям. Чоловіки не люблять, коли жінка пристає з питанням: «Ти мене любиш?». – «Люблю», – найрозумніше, що він може сказати. Але жінка не вгамовується: «А як саме ти мене любиш?». І він починає гніватися. Йому легше діяти. Проблема в тому, що жінка вірить символам, словам, а чоловік – конкретним діям. Але ж символи і образи часто можуть обманювати, спотворювати дійсність. Чоловік живе в реальності фізичній, матеріальній, «речовій». Його стратегія спілкування – зміна ландшафту реальності.

Приклад. Жінка підозрює, що вагітна, і вирішує повідомити це своєму чоловіку. Вона не хоче показувати радість із цього приводу, оскільки не упевнена, що він розділить її захват. І тому говорить: «Ой, здається, у нас проблема. У мене буде дитина, як це недоречно. Це створить нам труднощі, ми не можемо дозволити собі зараз дітей, так»? В глибині душі вона розраховує, що чоловік вигукне: «Що ти, це дуже хороша новина, я шалено радий!»! Але чоловік чує слово «проблема», бачить нібито невдоволене обличчя своєї подруги і діловито пропонує подзвонити в хорошу клініку, знайти лікаря. Жінка в істеричі: він не хоче дитину, бездушна, жорстока колода! Чоловік – в шоці: але ж вона сама не хотіла?!

Азбука спілкування з чоловіком – розуміти його вчинки. Азбука розуміння жінки – вникати в її слова. Розуміти жінку – розуміти світ її образів і почуттів. Жінок добре розуміють чоловіки, які уміють слухати. Вони знають, що не потрібно кричати: «Чого ти від мене хочеш?». Досить просто дати дружині виговоритися, вислухати її, показати, що її переживання йому небайдужі. Розуміти чоловіка – оцінити його вчинки. Жінка відчуває себе незрозумілою, коли її переживання і почуття не сприймаються серйозно. Чоловік говорить, що його не розуміють, коли його дії і зусилля девальвуються жінкою, а бажання що-небудь зробити не вітається.

Приклад. У автора є один знайомий, заможна людина, яка захотіла зробити меблі на кухні своїми руками. Він любовно збивав полицки-шафки, покривав лаком, розвішував. Між іншим, здорово вийшло. Дружина подивилася і сказала: «Навіщо ти стільки убивався із-за цих табуретів? Є ж гроші, можна було купити італійську кухню, вона набагато краща». І приятель автора досі не може пробачити своїй дружині цю фразу.

Чоловіка ні в якому разі не можна позбавляти статусу творця: творця, що уміє робити важливу справу.

18. *Позиції у спілкуванні*, які чоловіки категорично не приймають. Наприклад, питання: «Ти будеш вечеряти?» багатьох дратує. Чоловік прийшов після роботи втомлений, голодний, а дружина ще запитує! Звичайно ж, він

їстиме. Краще запитати: «Що ти хочеш на вечерю?». Чоловіки страшенно не люблять допитів на зразок: «Де ти був, а хто ще там з тобою був, що ви пили і хто та блондинка на фото справа»? Вони сприймають інтерес дружини як тотальний контроль. Ще чоловіки не розуміють, чому жінка відмовляє їм у близькості. Почувши: «Не чіпай мене, голова болить», вони думають, що ними нехтують, хоча і не подають виду, що ображені. Також чоловіки категорично не виносять, коли дружина ділиться з мамою або подругою внутрішньосімейною інформацією. Ще один знак заборони для жінки – не можна порівнювати свого чоловіка з чоловіком подруги, колегою або сусідом: «Василь сам розробив дизайн квартири, а ти не можеш» і таке подібне.

Як відомо, останніми десятиріччями спостерігаються дві тенденції: маскулінізація жінок та фемінізація чоловіків. Мається на увазі подібність у багатьох відношеннях психологічних особливостей представників обох статей. Чоловіки вже не хочуть бути «діячами» та «вирішувачами» і прагнуть уникнути відповідальності за прийняття рішень. О.Ф. Бондаренко, результатами праці якого ми скористалися (з його дозволу) при розробці даного тексту, виокремив такі способи втечі від вирішення проблем, які застосовують чоловіки: 1) просто захворіє: «Що ви хочете від хворого?» – це психосоматичне уникання відповідальності. 2) Займається псевдодіяльністю: «Ну я ж щось роблю!». 3) Інфантилізація: «Та жодної проблеми немає!». 4) Алкоголізм: «Я був п'яний, я не міг допомогти». 5) Втеча в агресію. «У цьому стані чоловік – руйнівник. Він знищує сім'ю, бізнес, йде війною на сусідню державу і рушить її теж. Аби лише не вирішувати свої проблеми» [2, с. 9.]

Невербальні прояви гендерних особливостей

Велике значення у стосунках чоловіка і жінки має саме невербальна поведінка, невербальні прояви. Відомо, що жінки прагнуть бути щасливими і вважають, що щасливою можна бути лише у шлюбі з коханим. Однак відверте прагнення до шлюбу відлякує чоловіків. Як пише О.Ф. Бондаренко, чоловік на рівні невловимих флюїдів розпізнає, чи несе йому загрозу жінка, чи має вона відносно нього матримоніальні плани або ж ні про що таке не думає, просто чоловік їй симпатичний, приємний.

Окрім поглядів, існує ще тілесна сигналізація. Жінка, у якої актуалізована потреба в цьому чоловіку (а не в статусі заміжньої!), обов'язково видасть себе жестом, інтонацією, вчинком. А ось установка «Хочу заміж, несила терпіти» – той самий «погляд незаміжньої», від якого мужики біжать, як біс від ладану. Чоловік – мисливець і йому нестерпно відчувати, що він – дичина і полюють саме за ним [2, с. 130-131]. Також не секрет, що жінки заради свого щастя

намагаються бути привабливими і докладають багато зусиль для досягнення своєї мети. Останнім часом сексуальна привабливість як жінок, так і чоловіків, позначається поняттям «сексапільність».

Що ж таке жіноча сексапільність? Це природний шарм, здатність викликати у оточення еротичні бажання і переживання (зрозуміло, що під словами «еротичні бажання» не варто розуміти буквально «в ліжко»!). Ця сексуальна чарівливість, що хвилює інших людей, те, що чоловіки називають «жінка до мозку кісток». Штучно напрацювати цю якість складно, її можна більш менш вдало імітувати. Адже, з огляду на психологію, сексапільність – органічна властивість людини, особливість її психофізики, біологічна якість [2, с. 139]. Мабуть, не може бути «сексапільною» жінка, яка себе не приймає, не любить і не вміє себе подати. Щоб подобатися іншим, треба подобатися собі. Можливо, штучно напрацювати цю якість (сексапільність) складно, але оформлення зовнішності певне значення має. Чоловіки «вираховують» внутрішньо нещасливих жінок за їхніми невербальними проявами і, зокрема, за особливостями самопрезентації, манерою вдягатися у тому числі. Нарцисизм має пряме відношення до еротики, оскільки бере свій початок в аутоеротизмі. А одяг – це спосіб подання тілесності. Жінка, яка себе не любить, вдягається або дуже дорого і шикарно, або з рук геть погано. Та жінка, яка вибирає найдорожчий одяг престижних марок, маскує свою невпевненість під ціною сукні. Це один варіант самоприниження. Інший – одягатися в найгірше: «Адже я негарна!» Відчуваючи себе непривабливою, жінка прагне посилити свою непринадність, ховає фігуру під безглуздими фасонами, вибирає кольори, які їй не йдуть. Не те щоб вона робила це усвідомлено, ні. Просто нею керує підсвідоме відчуття «втрати форми»: вона не приймає себе, не любить, не знає, як їй слід виглядати. У неї відсутній «Я-ідеал». До того ж такі пані часто одягаються занадто продумано. У їх зовнішності бракує тієї самої чарівної недбалості, яку собі дозволяє упевнена, удачлива жінка. Якщо жінка щаслива, задоволена життям, її не зіпсує злегка розпатлана зачіска або шалик не в тон одягу. А «внутрішні невдахи» ретельно вибудовують, вимальовують свій образ. І цю ретельність, «занадтість», відразу видно: кліпси під колір нігтів, брошка під сумочку, хусточка перекликається з колготками, і уся вона така докладно причесана, залакована... За спостереженнями О.Ф. Бондаренка, психотерапевта з величезним досвідом, ще одна ознака нещасливої жінки: неголені ноги. Чомусь ця закономірність спрацьовує майже на сто відсотків: якщо жінка не голить ноги, щось з її самовідчуттям не так. Крім того, така жінка, як правило, дуже напружена і навіть агресивна.

Ознаками жінки, яка себе не любить, можуть бути й такі: запобігливий погляд. Невпевнені рухи. Плечі, що згорбилися. Така жінка надмірно

сором'язлива, увесь час за щось вибачається, просить її пробачити. Якщо їй зробити комплімент «Ти добре виглядаєш», вона тут же заперечить: «Ой, що ти! Я стара, у мене кофта стара...». У жінки, яка себе не любить, дуже слабеньке «Его». Вона не вірить, що комусь потрібна.

Уважні чоловіки швидко вираховують нещасливу жінку. Про це свідчить і відсутність «лампочок»: згаслі очі. Я знаю багато жінок, – продовжує О.Ф. Бондаренко, – що обіймають високі посади і заробляють купу грошей. Зовні у них є усі атрибути успіху: дорогий одяг, автомобіль, елітні аксесуари і можливість кілька разів на рік відпочивати на островах. Проте очі їх видають: в них немає блиску – тільки втома.

На обличчі внутрішньо нещасливих жінок є також ознаки депресії. «Маска депресії» буває двох видів: страдницька – коли обличчя втрачає рухливість міміки і дійсно нагадує скорботну маску. Кутики рота опущені, вираз очей можна охарактеризувати словами: «Боже мій, як мені все набридло». Другий різновид депресивної маски – усміхнена. Така жінка справляє дивне враження: згаслі очі і глибоко песимістичні висловлювання, але при цьому – весела посмішка і чорний гумор.

Жінка, яка себе любить, завжди добре виглядає, тому що вона природно сексапільна. Вона керується здоровим інстинктом пред'явлення себе оточуючим: я – явище, я обдаровую собою світ, я – його краща частина! Панночка, що любить себе, добре виглядає і в діловій обстановці, і удома, і на ринку, де вона купує овочі. Я не маю на увазі, – пише О.Ф. Бондаренко, – що, йдучи за морквою, вона надіває вечірню сукню і робить зачіску. Така жінка природна і органічна всюди. Вона бачить себе такою, якою любить, і цього вистачає, щоб подобатися іншим [2].

Існують також відмінності в статевій поведінці чоловіків і жінок. Особливо цікавим є феномен *жіночої сором'язливості*. Сенс її полягає в тому, що жінка відповідає на увагу чоловіка немов би вимушено, немов би поступаючись його бажанню, сприйнявши його реакцію і у відповідь на неї, але ні в якому разі її не випереджаючи. Полягає ця реакція в тому, що «під поглядом» чоловіка жінка червоніє, бентежиться, опускає очі і т. д., показуючи тим самим, що присутність і увага чоловіка для неї небайдужі. Таким чином, сором'язливість – це комплексна неспецифічна поведінкова реакція, що виявляє, що жінка помітила чоловіка, звернула на нього увагу і готова сприйняти подальші його дії. По своєму сенсу – це демонстрація жіночої сприйнятливості. Сором'язливість є специфічно жіночою особливістю поведінки, реагування на присутність представників чоловічої статі, причому особливістю, що досить високо цінується чоловіками.

До сором'язливості близька соромливість. З'являється вона зазвичай після трьох років. Почуття соромливості посилюється у міру розвитку дитини і особливо в підлітковому віці. Міра її залежить від індивідуальних особливостей, але також від умов сімейного побуту: вона не переходить нормальних меж і не перетворюється на манірність, якщо в сім'ї не надають спеціального значення випадковому оголенню тіла. Спочатку вона спостерігається по відношенню до усіх людей, в подальшому – лише по відношенню до представників чоловічої статі. Як відмічав психолог А.К. Ленц, соромливість оберігає дівчат від біологічно і соціально непідходящих зв'язків; вона контролює самий інстинкт, вводячи його у певні рамки. Проявом соромливості є сукупність своєрідних рухів оборонного характеру – опускання або відведення очей (але не так, як при кокетуванні, з викликом), закриття обличчя руками, відвертання голови, загортання в який-небудь покрив, рухів з характером вислизання, вивертання і таке інше. Разом з тим соромливість не є обороною в чистому вигляді, це і реакція на тяжіння, а той, кого соромляться, не просто загроза, він в той же час і людина, що привертає увагу. Не випадково дівчата можуть бути соромливими по відношенню до чоловіка, до якого вони небайдужі і який сприймається як гідний уваги об'єкт. І, навпаки, по відношенню до представників чоловічої статі, абсолютно байдужих для них, вони соромливості, зніяковіття і т. п. не відчують. Соромливість є характерним проявом статевої поведінки представників жіночої статі, і А.К. Ленц справедливо стверджував: «Як би то не було, ми повинні визнати, що мужчина шукає соромливості в жінці і цінує її».

Соромливість (але не манірність) приваблива в жінці, але неприйнятна для чоловіка (не плутати соромливість з соромом, гризотами сумління): у чоловіка соромливість у певній ситуації може розцінюватися як прояв статевої слабкості [3].

Література

1. Бондаренко А., Петкова Т. Беседы с психологом. – Киев: ООО «Издательский дом «Свет», 2003. – 208 с.
2. Практикум по гендерной психологии / под ред. И.С. Клёцкиной. – СПб.: Питер, 2003. – 480 с.
3. Хрипкова А.Г., Колесов Д.В. В семье сын и дочь: Кн. Для учителя. – 2-е изд., испр. – М.: Просвещение, 1985. – 240 с.

Питання для самоконтролю

1. Що таке «мозаїчне мислення»?
2. Якими критеріями особистісної самореалізованості чоловіка (жінки) послуговуються члени нашого суспільстві?
3. Що таке сексапільність і в чому вона виявляється?
4. Які особливості поведінки вважаються суто жіночими?
5. Як за невербальними проявами визначити, щаслива жінка чи ні?

МАЛКОВА Т.М.

Візуальна психодіагностика

Навчальний посібник

Надруковано в РВЦ Державного університету телекомунікацій
Формат 60х90/¹⁶. Папір друкарський.
Наклад 100 прим. Зам. 668.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №6185 від 17.05.2018 р.

03110, м. Київ, вул. Солом'янська, 7.
Тел. (044) 249-25-76