

Візуальна психодіагностика (ВПД)

Конспект лекцій

Розділ 1. Основні принципи візуальної психодіагностики.

Тема 1. Загальна характеристика візуальної психодіагностики.

1. «Візуальна психодіагностика» як розділ психології.

2. Завдання та предмет «Візуальної психодіагностики».

3. Схема візуального сприйняття людини.

1. В лекції розглядається зміст «Візуальної психодіагностики» як загальнонаукового напрямку в області практичної психології та кадрового менеджменту.

В сучасних умовах 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. Адже вона досліджує всі зовнішні вияви людини та її поведінку з метою вивчення її внутрішнього психологічного змісту.

«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).

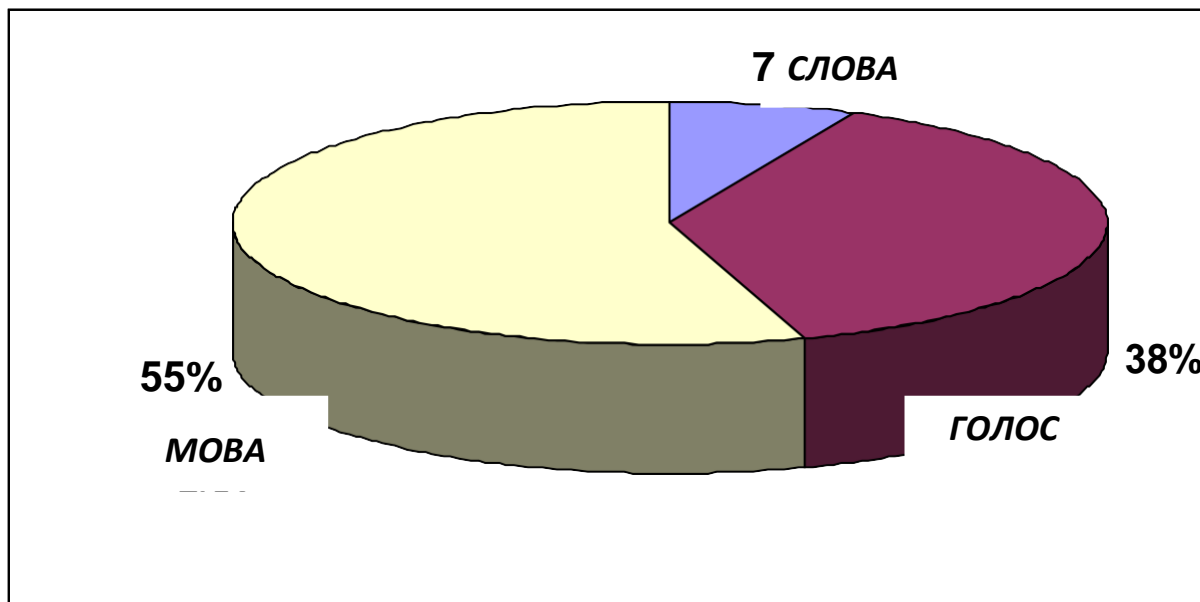


Рис. 1.1. Характер сприйняття інформації людиною за А. Меграбяном

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.

Візуальна психодіагностика (ВПД) – діагностичний метод вивчення та інтерпретації індивідуальних особливостей, психологічних станів, якостей та процесів людини по зовнішньому вигляді та поведінці.

2. **Предмет ВПД** – діагностика основних характеристик людини за допомогою візуальних методів.

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

Завдання ВПД – розробка основних методів та принципів візуальної психодіагностики.

3. При першому контакті з людиною в поле сприйняття потрапляють спочатку три головні ознаки: стать, вік, конституція тіла. Ці ознаки визначаються миттєво і несвідомо. Потім конфігурація голови, риси обличчя, хода, осанка, жести, пози, одяг та інше.

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, кімнати, кабінет);
 - динаміка поведінкових реакцій і емоційних проявів;
 - особливості перебігу фізіологічних реакцій (запах, почервоніння, збліднення, подих, пітливість);
- почерк.

Основні параметри, які можливо діагностувати за допомогою ВПД:

За допомогою методів візуальної психодіагностики стає можливим визначення найважливіших особистісних і індивідуально-психологічних особливостей людини, до яких належить:

1. Стать людини.
2. Вік людини.
3. Тип конституції тіла.
4. Тип темпераменту.
5. Тип характеру.
6. Почуття та емоційні стани.
7. Наміри людини.
8. Стилі комунікації.
9. Стилі самопрезентації.

10. Рівень емоційного інтелекту.
11. Імідж.
12. Стратегії вирішення конфлікту.

13. Здібності.

14. Наявність психопатичних проявів.

15. 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.

Тема 2. Методи «Візуальної психодіагностики».

1. Класифікація методів ВПД.

2. Помилки спостереження.

3. Параметри, за допомогою яких здійснюється візуальна психодіагностика.

В лекції розглядаються **основні методи ВПД:**

1. Метод спостереження.
2. Метод автобіографічний.
3. Метод емпатичного слухання.
4. Проективні методи.
5. Вивчення відеозаписів.
6. Аналіз продуктів діяльності (графологія, документи, малюнки, щоденники).
7. Морфологічний аналіз – вивчення конституції тіла.
8. Фізіогномічний аналіз – вивчення будови обличчя.

2. Помилки спостереження:

1. Помилка першого враження.
2. Помилка контрасту.
3. Помилка кореляції.
4. Помилка центральної тенденції.
5. Гала-ефект.

3. Параметри, за допомогою яких здійснюється візуальна психодіагностика:

1. Фізіогноміка – будова обличчя, пропорції, риси, міміка, погляд, посмішка.
2. Конституція тіла.
3. Невербальні комунікації (поза, жести).
4. Проксеміка – дистанція при спілкуванні.
5. Просодика – характеристика голосу (темп, тембр, гучність).
6. Стель одягу, імідж, стратегія само презентації.
7. Особливості формування життєвого простору.
8. Фізіологічні реакції.
9. Емоції та настрої.
10. Почерк.

Тема 3. Історичні коріння «Візуальної психодіагностики».

1. Етапи розвитку «Візуальної психодіагностики».

2. Основні розділи ВПД.

1. Етапи розвитку ВПД:

- 1) донауковий (космологічний);
- 2) науковий.

Донауковий (космологічний) етап: астрологія, хорологія, нумерологія. 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. Хірологія вивчає характер та життєвий шлях людини по ознакам руки, та лініям на долоні. Нумерологія вивчає характер та життєвий шлях людини по даті народження. Хірологія, так само як і астрологія і нумерологія, не визнається сучасною наукою через ненауковість її методів.

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. Бєлова, І.П. Павлова.

2. Основні розділи ВПД:

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. Лазурский, К. Юнг, Леонгард, М.М. Обозов, М.С. 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.

Тема 4. Зв'язок «Візуальної психодіагностики» з традиційними науками.

1. Роль міждисциплінарного підходу в оформленні комплексного напрямку, пов'язаного з візуальною психодіагностикою.

2. Зв'язок ВПД з іншими науками.

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

2. Зв'язок «Візуальної психодіагностики» з антропологією, генетикою, фізіологією, медициною, психологією і філософією.

Тема 5. Типології особистості.

1. Типології особистості: їх історія і сучасний розвиток.
2. Нейрофізіологічний, конституціональний і функціональний підходи до вивчення людини і стилю її поведінки.

Функціональний підхід згідно з яким типи людей пов'язані з переважанням певних психічних функцій (А.Ф.Лазурський, І.П.Павлов, К.Юнг, К.Леонгард).

Типологічний підхід:

- гуморальні теорії особистості (Гален, Гіппократ),

- конституціональні теорії особистості (Ернст Кречмер, Вільям Шелдон),
- нейрофізіологічні теорії особистості (І. Павлов, В. Вунд) підходи.

Динамічний підхід: типи характерів пов'язані зі стадіями розвитку особистості (З. Фрейд).

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

Тема 6. Конституціональні теорії особистості.

1. Конституціональні терії темпераменту Кречмера та Шелдона.

2. Типи конституції тіла та їх психологічні характеристики.

1. 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 шиї, 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 поведінки 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 кісткяк, 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

2. 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: астеник, 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 людини 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.

Астеники

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

Астеники 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.

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

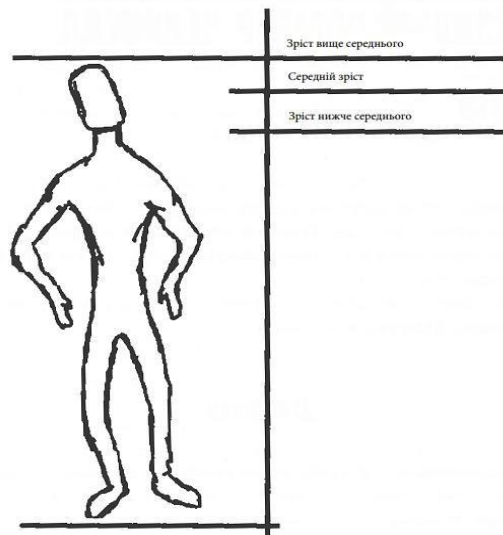


Рис. 3.1.

Працівники розумової праці (вчені, дослідники, викладачі) – це зазвичай представники цього типу, астеники 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 украй 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.)

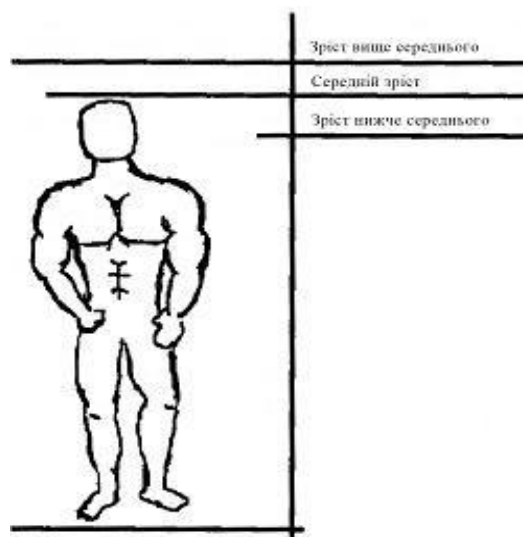


Рис. 3.2.

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 атлетиков 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 впорається 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 астеників, 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).

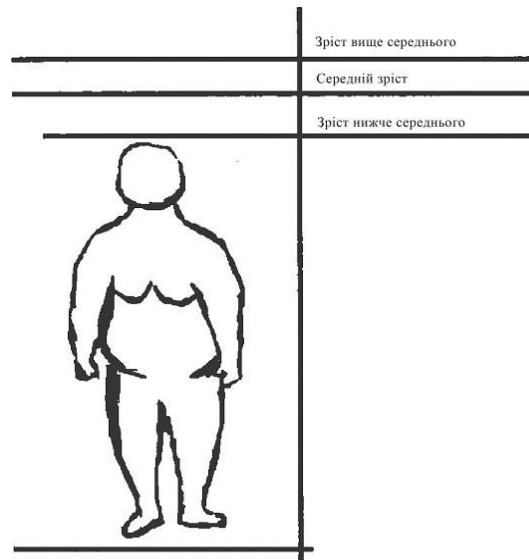


Рис. 3.3.

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 у край 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.

Розділ 2. Практичне застосування візуальної психодіагностики у психологічній практиці.

Тема 7. Основні напрямки візуальної психодіагностики.

- 1. Кінесика.*
- 2. Просодика.*
- 3.Проксеміка.*
- 4. Хронеміка.*
- 5. Такесика.*

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.

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.

Просодика: характеристики голосу (сила, тембр, гучність).

Проксеміка і хронеміка – це область практичної та соціальної психології 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.

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, відрховує 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 приходиться на зустріч на другу годину дня, а інший – приблизно у другій половині дня, якщо приходиться 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.

Тема 8. Френологія, як один з напрямів фізіогномічного вивчення людини.

1. Френологія. Типи голови та рук.

2. Міміка

1. Френологія – теорія про зв'язок психологічних особливостей людини з формою голови. Засновником френології є австрійський лікар Франц Йозеф Галль (16 сторіччя), який створив карту черепа людини, де вказав локалізацію інтелектуальних здібностей (лоб), моральних (верхня частина, макушка) та фізичних (затилка). Випуклість зони черепа показує на переважні здібності людини.

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 розрізнити 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 астеників. 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 РУК

Переважання в роботі думок або дій

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

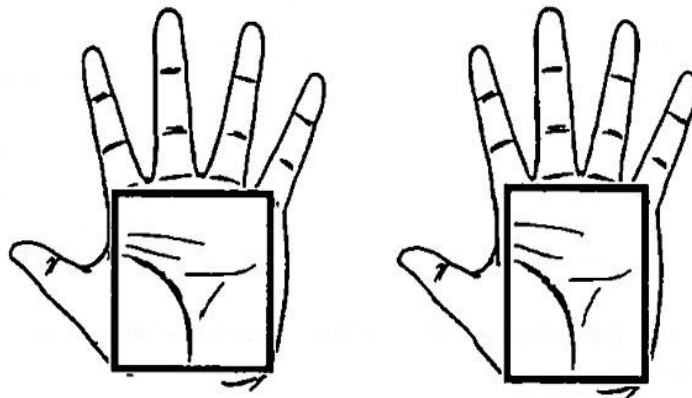


Рис. 3.7.

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.

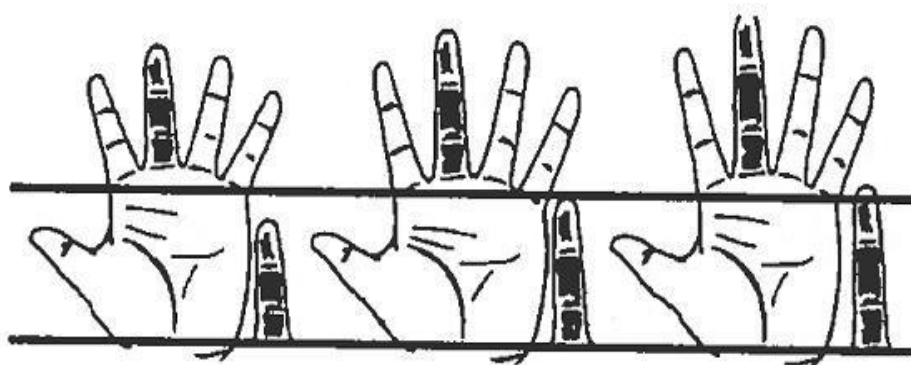


Рис. 3.8.

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 взяти 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 «заціклюється» 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 «розпилуватиметься».

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 невисокоєфективних, 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 розпилуватися. У обох випадках можна дати тільки одну рекомендацію: чітко розмежуйте обов'язки і ставте жорсткі дедлайни.

2. Міміка

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. 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. 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.

Міміка є, мабуть, найбільш виразним засобом невербального спілкування. 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.

В.М. Бехтерев, визнаючи, що корені людської міміки криються глибоко в тваринному царстві, критикував Дарвіна за суб'єктивізм. Бехтерев 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 .

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 ХХ століття, У. Фрізен офіційно приєднався до нього пізніше – в 60-і).

Тема 9. Візуальна характерологія.

- 1. Поняття характеру та акцентуації.*
- 2. Типи акцентуованих особистостей та їх ознаки.*

1. 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).

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.

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.

Акцентуовані 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.

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 відрізняти 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).

2. Типи акцентуованих особистостей та їх ознаки:

Демонстративний тип. Характеризується підвищеною здатністю до витіснення, демонстративністю поведінки, жвавістю, рухливістю, 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 відчутти 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 самостійно) 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 важких випадках вдається до шантажного

суїциду.

Застрягаючий 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 прикросів, 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, підозрлість), 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. Байдушний 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 квітучий 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 вольових 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 тінювих сторонах життя. Вони добросовісні, цінують тих, хто з ними дружить, і готові їм підкорятися; їм властиво загостре 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.

Тема 10. Зовнішній прояв психологічних особливостей в поведінці людей з різними темпераментами.

1. *Теорії темпераменту.*
2. *Характеристика темпераментів.*

1. Етимологія слова «темперамент» (домірність, поєднання чогось у правильних пропорціях) бере свій початок у вченні Гіппократа (V 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.

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 гуморальним теоріям темпераменту прийшли конституціональні, в яких особливості темпераменту пов'язувалися з будовою тіла, а також 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 неурівноваженість 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 відповідати хоча б протягом короткого часу на дію дуже сильного подразника без переходу в стан позамежного (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 неурівноваженою 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.

2. Характеристика темпераментів.

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 втоми 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. Своім 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.

Тема 11. Психологія обману.

1. Емоції як джерело показників омани.

2. Ознаки омани у спілкуванні

1. 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 миміці, тілі, голосі («вокальній миміці», 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.

2.Ознаки омани у спілкуванні

1.Надмірний самоконтроль як ознака брехні у спілкуванні

Ознаки підвищеного самоконтролю у ситуації, яка його не потребує, 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 спонуканими брехуна.

2. Мовна поведінка та вокальні показники омани

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 затинаючись і не змінюючи виклад при повторенні).

3. 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).

4. 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 зважає кожне слово або надмірно обачна);
- коли людина коливається при прийнятті рішення (має місце амбівалентність);
- коли лінія поведінки недостатньо відпрацьована;
- коли людина приховує сильне переживання.

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.

5. 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, передуює відведення погляду? Людина дивиться наче «крізь вас» або вверх – 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 вверх є типовим для зорових спогадів; вправо вверх – 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 вверх 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 вверх, 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 вверх – вліво вниз вважається ознакою брехні.

Напрямок погляду по центру вверх 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 .

6. 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 зняковіння, 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 зняковіння або сорому можуть відрізнитися 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.

Тема 12. Невербальні комунікації у візуальній психодіагностиці.

1.Тілесний контакт.

2. Дистанція.

3.Розташування.

4.Зовнішній вигляд.

5. Поза.

6.Кивання головою.

7. Міміка.

8.Жести.

9.Зорова поведінка.

1.Тілесний контакт

Це поплескування, штовхання, поглажування 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 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.

2.Дистанція

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, чий очі заплющені або чий погляд відведений убік. 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.

3.Розташування

Мається на увазі кут, під яким люди сидять або стоять один відносно одного. Звичайно це розташування один навпроти одного або поруч один з одним. Розташування людей один відносно одного залежить від ситуації: ті, хто співпрацюють один з одним або є друзями, вважають за краще позицію (пліч-о-пліч); у випадках конфронтації, переговорів або подібних ситуацій, люди вибирають позицію (навпроти один одного); хоча в інших ситуаціях позиція 90° в Англії і США зустрічається часто, виключення – розташування близьких друзів один навпроти одного за столом під час їжі.

4.Зовнішній вигляд

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. 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.

5.Поза

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: 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.

6.Кивання головою

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».

7.Міміка

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, тону 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. 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. 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.

8. Жести

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.

9. Зорова поведінка

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 лицева експресія. 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. Люди частіше дивляться на тих, хто їм подобається. Проте глядіння може супроводжуватися зовсім різною лицевою 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 – реакція 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.

Тема 13. Жести як сигнали невербальної комунікації.

1. Закони спілкування і жести.

2. Невербальні характеристики мови.

1. 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].

2. Невербальні характеристики мови

Одні і ті ж слова можуть бути вимовлені різними способами за допомогою варіювання висоти, наголосу і часу вимовлення. 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. Схвильовані люди говорять швидко і з придыхом, тобто нерозбірливо і з мовними помилками. Авторитарна, з претензією на домінування або сердита людина говорить голосно, повільно і роздільно. 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. 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.

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.

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).

Тема 14. Проксеміка: дистанція при спілкуванні.

1.Проксеміка.

2. *Особливості оформлення життєвого простору (будинок, кімната, кабінет).*

Проксеміка – це область практичної та соціальної психології що займається вивченням просторової 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).

Тема 15. Науково-практичне застосування візуальної психодіагностики у практичній діяльності психолога.

1. Методи візуальної психодіагностики у психологічній практиці.

2. Сфери застосування ВПД.

1.3 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.

2. 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).

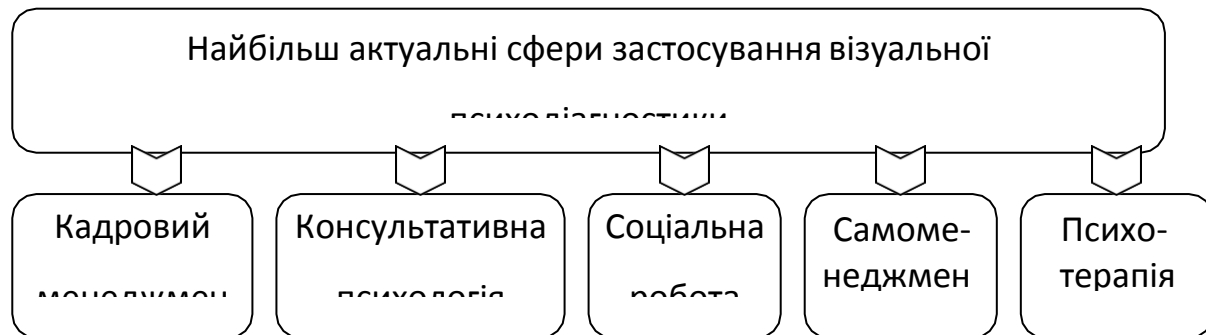


Рис. 1.2. Сфери застосування візуальної психодіагностики

Питання для самоконтролю:

1. Назвіть предмет та завдання візуальної психодіагностики.
2. Назвіть методи візуальної психодіагностики.
3. Охарактеризуйте основні історичні етапи становлення візуальної психодіагностики як науки.
4. Назвіть сфери застосування візуальної психодіагностики.
5. Як можна класифікувати засоби невербального спілкування?
6. Які типи конституції тіла Ви знаєте?
7. Акцентуована особистість – це добре чи погано?
8. Які типи акцентуацій Ви можете назвати?
9. Як пов'язані між собою будова тіла й індивідуально-психологічні особливості людини?
10. Дайте характеристику астеників, атлетиків та пікніків.
11. Що входить в поняття «зовнішній вигляд» і яка інформація про особистість може бути отримана при його сприйнятті?
12. Що таке «жест» у широкому і вузькому значенні цього слова?
13. Якими є найважливіші характеристики ходи?
14. Які жести називаються емблематичними?
15. Вкажіть можливі причини зниження кількості ілюстративних жестів.
16. Про що свідчить зростання кількості жестів, пов'язаних із само маніпулюванням?
17. Про що може свідчити напрямок погляду у спілкуванні?
18. Чи є видимі зміни в діяльності автономної нервової системи специфічними для кожної емоції?
19. Назвіть признаки обману.
20. Які Ви знаєте візуальні характеристики типів темпераменту?

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.
10. Леонгард К. Акцентуированные личности / Пер. с нем. — Киев: Вища школа, 1981. — 392 с.
12. 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.
13. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие // Райгородский Д.Я. — Самара: Издат. дом «БАХРАХ-М», 2001. — С. 274-281.

