

ЛЕКЦИИ ПО КУРСУ «ВИЗУАЛЬНАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА»

Лекция 1. Общая характеристика визуальной психодиагностики

1. Визуальная психодиагностика как раздел психологии.
2. Предмет, задачи и методы визуальной психодиагностики.
3. История развития визуальной психодиагностики.

1. Визуальная психодиагностика как раздел психологии.

Известно, что с древних времен люди стремились по внешнему виду и поведению человека определить его характер, чувства, намерения, способности. В современных условиях особое значение приобретает умение понимать человеческую психологию и в деловой, и личной жизни. Особенно эти навыки являются важными в сферах консультативной психологи, психотерапии, кадровом менеджменте, социальной работе.

Визуальная психодиагностика – диагностический метод изучения и интерпретации индивидуальных особенностей, психологических состояний, свойств и процессов человека на основе наблюдения по внешнему виду и поведению.

Язык тела относится к невербальному общению и несет в себе информацию о человеке. Язык тела – это бессознательный язык, его невозможно контролировать, он самый первый канал коммуникации ребенка с внешним миром.

Большая часть человеческого общения происходит при помощи невербальных сигналов, которые считываются нашим бессознательным и определяют наше эмоциональное отношение к другому человеку.

Альберт Мерабян установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38%, и за счет невербальных средств на 55%. Профессор Бердвиссл провел аналогичные исследования относительно доли невербальных средств в общении людей. Он установил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10-11 минут в день, и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Как и Мейерабиан, он обнаружил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств общения.

В конце XX века в системе менеджмента появилось новое направление по изучению невербальной коммуникации между людьми, которое было внедрено в бизнес-консультирование и кадровый менеджмент. Первым серьезным исследователем в этом направлении считается Аллан Пиз, книги которого по невербальному общению становились бестселлерами. Хотя за столетие до этого

по данной теме была издана работа Ч. Дарвина «Выражение эмоций у людей и животных» (1872), и с момента ее выхода учеными было зафиксировано более 1000 невербальных сигналов, которые использует человек в общении. Пионерами практического применения невербального общения в начале XX века стали актеры немого кино, в частности Чарли Чаплин, которые передавали сюжет фильма с помощью тела, мимики, жестов. В 60-е годы XX века выходит первая книга Джулиуса Фаста о языке тела, где он подводит итоги исследований ученых-бихевиористов в области невербального поведения человека.

Визуальная психодиагностика использует накопленные знания зарубежных и отечественных ученых в области физиологии, генетики, дифференциальной психологии, зоопсихологии, медицины, антропологии, телесно-ориентированной психотерапии. Не обойдены вниманием и древние учения о человеке, такие как астрология, хирология, физиогномика, графология.

Визуальная психодиагностика кроме общекультурного значения имеет и сугубо прикладной характер, являясь отраслью психологии кадрового менеджмента, организационной психологии, психотерапии и психологического консультирования, тренинговой деятельности, актерского искусства, педагогики.

Схема восприятия человека человеком.

При встрече с другим человеком первыми бросаются в глаза три признака: пол, возраст, телосложение. Эти признаки определяются мгновенно и бессознательно. Затем в поле зрения попадают уже более мелкие признаки: конфигурация головы, черты лица, походка, осанка, жесты, руки, одежда, макияж и прочее. Таким образом, в схеме восприятия человека человеком лежит принцип познания от общего к частному, от более крупного к мелкому, от целого к составляющим. Макет изучения человека методом визуальной психодиагностики можно представить в следующем виде:

1. Основные параметры:

- пол человека и связанные с этим психологические характеристики;
- возраст и общее впечатление о пройденном пути;
- тип телосложения (пикник, атлет, астеник);
- тип темперамента (холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик);
- тип характера;
- тип личности (познающий, эмоционально-коммуникативный, практический).
- предположительный вид профессиональной деятельности.

2. Дополнительные (уточняющие) параметры:

- голова и лицо (общее строение лица, пропорции и черты);
- мимические движения, особенности взгляда, улыбка, смех;
- особенности походки, осанка;
- жестикуляция, особенности рук и пальцев;
- характеристики голоса – просодика (темп, громкость, тембр);
- дистанция при общении (проксемика);
- позы тела;

- особенности оформления внешнего облика, имидж, стиль одежды, цветовые предпочтения;
- стиль самопрезентации;
- особенности оформления жизненного пространства (дом, комната, кабинет);
- особенности протекания поведенческих реакций и эмоциональных проявлений;
- особенности протекания физиологических реакций (запах, покраснение, побледнение, дыхание, потливость);
- почерк.

С помощью методов визуальной психодиагностики возможно изучение следующих личностных особенностей человека:

1. Типологию характера.
2. Тип темперамента.
3. Тип конституции тела.
4. Способности.
5. Тип личности.
6. Чувства и эмоциональные состояния.
7. Намерения человека.
8. Интеллектуальную сферу и коммуникативные особенности.
9. Наличие психопатических проявлений.
10. Наличие телесных блоков и мышечных зажимов.

2. Предмет, задачи и методы визуальной психодиагностики

Предметом визуальной психодиагностики является разработка основных принципов построения психодиагностических методик, основанных на использовании различных визуальных средств (наблюдение, видеозапись, изучение документов и прочее).

Задача визуальной психодиагностики состоит в разработке конкретных методов распознавания индивидуально-психологических особенностей личности путем непосредственного визуального восприятия. Эту задачу можно решать различными методами.

Методы визуальной психодиагностики:

1. Наблюдение.
2. Изучение видеозаписей наблюдения.
3. Анализ продуктов деятельности (почерк, рисунки, документы).
4. Эмпатия – умение чувствовать эмоции, состояния и переживания других людей.
5. Биографический и психографический методы изучения персонала.
6. Цветовые тесты.
7. Морфологический анализ – изучение строения тела в целом.
8. Физиогномический анализ – изучение строения лица.

Наблюдение – изучение особенностей естественного поведения человека в привычных для него условиях. Виды наблюдения:

- а) несистематическое – создание общей картины, представлений о человеке;
- б) систематическое – квазиэксперимент;
- в) сплошное – наблюдению подлежат все проявления человека;
- г) выборочное – наблюдению подлежат отдельные моменты поведения и реагирования;
- д) включенное и невключенное;
- е) непосредственное или с помощью приборов, например, видеотехники.

Результаты наблюдения могут быть представлены в виде дневниковых записей или по специально разработанной схеме, а также фиксироваться в особом потоке.

При помощи метода наблюдения можно судить о типологических особенностях характера и темперамента, о некоторых признаках психопатических черт характера, особенностях интеллектуальной и эмоциональной сфер человека, степени его эмоциональной возбудимости, способностях и прочее.

Основные ошибки при методе наблюдения:

1. Ошибка первого впечатления. Выводы не рекомендуется делать по первому впечатлению.
2. Ошибка контраста – склонность наблюдать и выделять черты, противоположные собственным.
3. Ошибка корреляции – оценка одного признака поведения дается на основании наблюдения за другим. Например, уровень интеллекта оценивается по красноречию. «Все блондинки – глупые».
4. Ошибка центральной тенденции – усредненная оценка, например, все полные люди – добрые.
5. Эффект снисхождения – всему дается положительная оценка.
6. Гало-эффект – грубое примитивное восприятие, игнорируются тонкости и нюансы.

Методика наблюдения за поведенческими реакциями человека в процессе общения В. Марищука и В Рыбалкина включает в себя пять блоков:

Первый блок. Оценка путем наблюдения типологических особенностей личности предполагает сбор информации о силе, подвижности и уравновешенности нервных процессов, что дает возможность определение темперамента.

О силе возбудительного процесса судят по умению преодолевать трудности в жизни и работе, упорству в достижении целей, стремлению к самостоятельным поступкам, способности быстро мобилизоваться в случае неудачи. Основанием для отнесения к слабому типу нервной системы являются противоположные показатели.

О силе тормозного процесса судят по степени сдержанности в поступках и разговоре даже при стрессовой ситуации, по умению хранить тайны и держать

язык за зубами», неторопливости в принятии решений, скупой мимике и пантомимике.

О подвижности нервных процессов судят по быстрому темпу деятельности и речи, легкости и активности при установлении контактов, быстроте адаптации в новой обстановке, живой речи, мимике, общей подвижности.

Второй блок. Оценка особенностей интеллектуальной сферы происходит не по наличию или отсутствию знаний по тому или иному вопросу, а по умению оперировать имеющейся информацией и логично излагать мысли. Нарушениями интеллектуальной сферы можно считать: отсутствие системности в изложении материала, поверхностный анализ фактов, необоснованные выводы, их примитивность, категорические, необоснованные утверждения, неспособность понять переносный смысл шуток, пословиц, абсурдные заявления.

Третий блок. Определение психопатических черт характера. Признаки психопатических черт характера:

- бессмысленное упрямство;
- отсутствие эффекта от бесед и выяснений;
- чрезмерно неустойчивое поведение и аффективное реагирование;
- легкомысленные поступки;
- частые конфликты, немотивированная злобность;
- позерство, выраженный эгоизм, бравоирование угрозами самоубийства, самоуничтожение, неадекватная пугливость;
- неорганизованность и безответственность в поведении и поступках;
- гипертрофированный педантизм, чрезмерная подозрительность.

Четвертый блок. Изучение эмоционального состояния человека. О повышенной эмоциональной возбудимости судят по ярким мимическим реакциям, выраженной пантомимике, сильному тремору (дрожание рук, ног, щек, век), выраженным позам (особенно скованности), заметным изменениям артикуляции речи, суетливости, недержанности, учащенному дыханию, вазомоторным реакциям (покраснение, побледнение лица либо лица, шея покрываются пятнами).

Пятый блок. Изучение организаторских способностей. Наличие организаторских способностей у человека определяют по умению планировать работу, брать на себя ответственность и принимать решения, организовывать, вовлекать, контролировать и мотивировать людей, наличию требовательности, коммуникабельности, решительности и предвидению исхода принимаемых решений.

Существуют и другие визуальные методы наблюдения и определения эмоциональных и других психофизиологических состояний человека, например, методика экспертного визуального определения эмоциональных состояний рабочих на производстве Е. Зинченка.

3. История развития визуальной психодиагностики

Развитие визуальной психодиагностики как метода изучения человека происходило в несколько этапов:

1. *Донаучный этап.* К этому этапу относится возникновение следующих систем знаний:

Физиогномика – учение о соответствии между чертами, формой лица и основными свойствами характера и способностями человека. Родоначальниками физиогномики считаются древнегреческие философы Пифагор, Платон и Аристотель. Аристотель написал трактат по физиогномике, в котором сравнивал черты людей с животными и наделял их характеристиками этих животных. Нос толстый как у быка говорит о ленивом характере его владельца, большой нос с широкими ноздрями как у свинки – о глупости, острый как у собаки – о холерическом темпераменте, орлиный нос – о смелости и решительности, крючковатый – о ностороженности и подозрительности. Аристотель соединял величие души (наличие добродетелей) с качествами тела (крупное телосложение). Великая, благородная душа имеет хорошо сложенное тело большого размера, неторопливую походку, низкий, спокойный голос, ясные глаза люди, живущие в холодном климате (Европе) полны энергии, но им не хватает ума и учений, они не способны управлять и организовывать. Азиаты, напротив, разумны, но им не хватает энергии, потому ими всегда правят другие. Эллиническая раса (греки и римляне) живет в промежуточной зоне, потому она и энергична, и разумна. Середина всегда имеет превосходство над крайностями – принцип Аристотеля. Платон тоже считал, что внешние особенности и характер определяются климатом. Жители севера имеют высокий рост, легкую комплекцию, прямые светлые волосы, голубые глаза, светлую кожу и обладают смелостью, решительностью, низким интеллектом. Жители экватора – низкорослые, смуглые, курчавые, темноглазые, со слабыми ногами, что делает их трусливыми, но живыми и сообразительными. Жители горных районов имеют крупное телосложение, храбрые и выносливые. Жители равнин коренастые, мясистые, теноволосые имеют независимый характер, энергичные, упрямые, отважные.

Более 2 тысяч лет назад в Китае возникло искусство чтения по лицу Кан-сян (физиогномика). Основано на понятиях ян (активность, динамичность, мощь) и инь (пассивность, восприимчивость, текучесть) и пяти первоэлементах: дерево, огонь, земля, металл, вода. Вычисление своего элемента происходит по году рождения, последняя цифра года рождения символизирует элемент. 0 – металл ян, 1 – металл инь, 2 – вода ян, 3 – вода инь, 4 – дерево ян, 5 – дерево инь, 6 – огонь ян, 7 – огонь инь, 8 – земля ян, 9 – земля инь.

Огонь дает своим представителям активность, оптимизм, доминирование, импульсивность, независимость, эгоцентризм, страстность, романтичность, нетерпеливость, тщеславие, непостоянство, рискованность, любовь к приключениям и забавам. Совместимость Огня с Деревом и Землей, несовместимость с Водой.

Земля – чувственность, собственничество, последовательность, естественность, артистичность, практичность, упорство, жадность, терпение, осторожность, упрямство, последовательность, цепкость. Совместимость с Металлом и Огнем, несовместимость с Деревом.

Металл – целеустремленность, пылкость, решительность, выносливость, независимость, преданность, удачливость, дальновидность, высокомерие, цинизм, амбициозность, хитрость, скрытность, жесткость, уверенность, одиночество, богатство и процветание, карьеризм. Эти люди – однолюбы. Совместимость с Водой и Землей. Несовместимость с Огнем.

Дерево – альтруизм, обаяние, амбивалентность, идеализм, своеволие, гуманность, отзывчивость, эмпатичность, дипломатичность, страх близости, уравновешенность, дружелюбие, рассудительность, общительность, свободолюбие. Совместимость с Водой и Деревом. Несовместимость с Металлом.

Вода – общительность, гибкость, пассивность, непостоянство, интуитивность, эмоциональность, романтичность, чувствительность, грациозность, очаровательность, непредсказуемость, богатая фантазия, влюбчивость, доверчивость, конфликтность. Совместимость с Деревом и Металлом. Несовместимость с Землей.

Френология – учение о связи психических человека с наружной формой его черепа. Австрийский врач Франц Йозеф Галль еще ребенком обратил внимание на то, что школьники, имеющие большие выпуклые глаза обладают хорошей памятью на слова. Этот вид памяти соответствует участку мозга позади глазных орбит. Различные виды памяти на слова, числа, места, названия, лица располагаются в различных участках мозга. Все способности человека имеют свою локализацию в мозговой коре. Галль создал карту мозга, где указал локализацию моральных и интеллектуальных качеств человека таких. Как любовь, нежность, ум, экспансивность, общительность, честолюбие, смелость. Увеличение или выпуклость в черепе этого участка говорит о наличии определенных качеств. Галль выделил три вида способностей: интеллектуальные создают выпуклость в области лба, физические – выпуклый затылок, нравственные – увеличение макушки головы.

Итальянский психиатр и тюремный врач Чезаре Ломброзо создал классификацию черт лица преступника, которые несут в себе рудиментные признаки животного человека: неправильное строение черепа, асимметрия лица, притупленная чувствительность, неспособность краснеть, склонность к татуировке, плохой почерк, слабость интеллекта. Он разделил преступников на три категории: убийцы (имеют мощные челюсти, длинные уши, теловидные глаза), воры (имеют маленькие бегающие глазки), мошенники (кривой нос или рот).

Астрология – планетарная и зодиакальная типология человека. Люди, рожденные в одно и то же время, объединяются в знаки зодиака, которые относятся к четырём стихиям: Огонь (Овен, Лев, Стрелец) – активность, динамичность, самостоятельность, независимость, непредсказуемость, пылкость, эгоцентризм, перфекционизм, амбициозность, агрессивность, лидерство. Имеют, как правило, сангвинический или холерический темперамент, экстраверты. Воздух (Близнецы, Весы, Водолей) – общительные, дружелюбные, мобильные, легкие на подъем, познающие, развивающиеся, открытые, рассудительные, расчетливые, оптимистичные, любят новые впечатления. Имеют, как правило,

сангвинический или холерический темперамент, экстраверты. Вода (Рак, Скорпион, Рыбы) – эмоциональные, интуитивные, ранимые, гибкие, пластичные, капризные, умеют приспосабливаться и адаптироваться, с глубоким внутренним миром. Имеют, как правило, меланхолический и флегматический темперамент, интроверты. Земля (Телец, Дева, Козерог) – практичные, прагматичные, трудолюбивые, настойчивые, упрямые, осторожные, предсказуемые, постоянные, результативные. Имеют, как правило, меланхолический и флегматический темперамент, интроверты.

Хирология – учение о связи между строением кистей рук, формы пальцев, линий на ладонях, выпуклостей и впадин на руках и внутренней сущностью человека, его прошлым и будущим.

Графология – учение о закономерных связях между почерком и характером человека. Почерк человека зависит от типа нервной системы и отражает психические свойства и состояние пишущего человека. В 1622 году итальянский ученый Бальдо написал трактат «о способах узнавания образа жизни, характера и личных качеств человека по письму его». Основателем графологии считается аббат Ипполит Мишон, который в 1872 году издал книги «Тайны письма», «Система графологии», «история Наполеона, выясненная из его почерка», организовал журнал «Графология», а затем графологическое общество. В конце 18 века физиогномист Лафатер делает графические портреты людей по их почерку. В 30-е годы XX века русский графолог Зуев-Инсаров разработал систему графологических признаков посредством которых можно установить пол, возраст, образование, род занятий. Черты характера человека. Графологический анализ используется в США и Европе в рамках кадрового менеджмента. До 300 черт человека специалисты определяют по почерку.

Типы почерка:

1. Мужской почерк: торпливый, неправильный, неравномерный, некрасивый, размашистый, неповторимый, оригинальный, с сильным нажимом, с наклоном вперед, с острыми углами. В характере обладателя такого почерка преобладают мужские качества: активность, доминирование, рассудительность, воля.
2. Женский почерк: тщательный, красивый, ровный, правильный, круглый, без нажима, стандартный, с наклоном назад. В характере обладателя такого почерка преобладают женские черты: эмоциональность, мягкость, уступчивость, подчинение, пассивность.
3. Крупный почерк говорит об эмоциональной возбудимости и несдержанности.
4. Широкий почерк – о щедрости, общительности, открытости, беспечности.
5. Узкий почерк говорит о скупости, расчетливости, сдержанности, жестокости.
6. Мелкий почерк – о сдержанности, расчетливости, хитрости, скрытности, мелочности, самообладании.
7. Почерк с острыми углами говорит о резкости и непреступности.

8. Круглый почерк – о душевности, мягкости, чувственности, гармоничности.
9. Неровный почерк говорит об эгоизме, вспыльчивости, ревности, зависти.
10. Дрожащий почерк – о неуверенности и нервозности.
11. Неразборчивый почерк говорит о нервозности, поспешности, возбудимости, тревожности.
12. Витееватый почерк – о тщеславии, эксцентричности, склонности привлекать внимание, оригинальности, эпатажности.
13. Волнообразный – о хитрости, лживости, изворотливости, непостоянстве, хаотичности.
14. Наклон букв в разные стороны говорит о капризной неуравновешенной натуре, с внутренними конфликтами.

2. **Научный этап** развития визуальной психодиагностики начался с работы Ч. Дарвина «Выражение эмоций у человека и животных» в 1872 году. Развитию визуальной психодиагностики способствовало развитие таких наук как генетика, антропология, экспериментальная и дифференциальная психология, исследования И. Бехтерева, Н. Белова, И. Павлова. В истории развития учений о человеке выделилось несколько подходов:

1. Космологический: астрология, хирология.
2. Типологический: гуморальные (Галлен, Гиппократ), конституциональные (Эрнст Кречмер, Уильям Шелдон), нейрофизиологические (И. Павлов, В. Вунд) теории темперамента.
3. Функциональный (Т. Рибо, Лазурский, К. Юнг, Леонгард): типы людей связаны с преобладанием каких-либо психических функций.
4. Динамический (психоанализ): типы характеров связаны со стадиями развития личности.
5. Факторный (Кетелл, Айзенк): типология личности основана на выявлении фундаментальных качеств.

В настоящее время визуальная психодиагностика включает в себя несколько разделов:

1. *Психология телесности* и диагностика по конституциональным признакам (Эрнст Кречмер, Уильям Шелдон, Александр Лоуэн, Вильгельм Райх). Включает в себя изучение конституции тела, походки, проксемики и их связь с чертами личности, способностями, характером.
2. *Визуальная характерология* - определение по визуальным признакам типа темперамента и характера (Т. Рибо, Лазурский, К. Юнг, Леонгард, Н. Обозов, Марк Бурно).
3. *Невербальные коммуникации* (Алан Пиз, О. Нелсон, Р. Розентайл, Питер Колетт). Психодиагностика эмоциональных состояний по позам, жестам, мимике, пантомимике. *Невербальные коммуникации* – совокупность неречевых коммуникативных средств, система знаков и символов, используемых для передачи информации. Невербальные коммуникации осуществляются с помощью различных сенсорных систем: зрения, слуха,

осязания, обаяния, терморцепции. Классификация невербальных коммуникаций:

- визуальная или оптическая (физиогномика, телосложение, одежда, макияж, аксессуары, походка, мимика, позы, жесты);
- звуковая или акустическая: просодика (тембр, высота, громкость, интонация голоса, паузы) и экстралингвистика (смех, плач, кашель, вздохи, скрежет зубов);
- тактильно-кинестетическая (прикосновение, рукопожатие, поцелуй, поглаживание, похлопывание, температурные ощущения и воздействие, физические воздействия такие, как удары, подталкивание);
- ольфакторная (система запахов);
- проксемическая (дистанция в общении, угол поворота).

Экспрессия – внешнее проявление содержания внутреннего мира, показатель чувств и переживаний, средство выражения эмоций. Экспрессивные невербальные средства общения первыми возникают в процессе филогенеза и онтогенеза. В начале второго месяца рождения у ребенка возникают улыбка, мимика, вокализация голоса.

4. *Цветовая психодиагностика* (В. Вунд, Гете, Г. Роршах, М. Люшер, Эткинд). Начало положено в 18 веке в работе В. Гете «Учение о цвете», где автор изложил основные принципы цветовой психодиагностики, на которой базируются современные цветовые тесты Г. Роршаха, Макса Люшера, Эткинда:

- цвета имеют устойчивые значения общие для всех людей;
- определенные цвета оказывают определенное психофизиологическое воздействие на человека;
- люди имеют различные цветовые предпочтения, что определяется их индивидуальными особенностями.

Психология начала заниматься изучением воздействия цвета на психику в конце 19 века, возникла цветовая психодиагностика и психосемантика. На основе анализа цветовых симпатий субъекта определяются особенности его нервно-психического реагирования, описываются свойства и состояния. В. Вунд в 1880г. в работе «Основы физиологической психологии» рассматривал взаимосвязь цвета и эмоций. Первым цветовым методом психодиагностики был тест чернильных пятен Германа Роршаха, в котором автор выдвинул тезис о связи цвета и типа переживаний личности. Тест цветных пирамид Хейса и Хилтмана изучает связь между субъективным предпочтением цвета и личностными особенностями человека, в т.ч. интеллекта. Изучение эмоциональных отношений личности изучается при помощи цветового теста отношений Эткинда и Бажина.

5. *Самопрезентация и психология имиджа* (И. Гроффман, М. Снайдер, Э. Джонсон, Т. Питтман).

Имидж (в пер. отпечаток, подобие) – это специфический образ Я, созданный для других (в отличие от репутации – мнения других), публичное Я человека, то, что человек презентует. В основе имиджа лежит формальная система социальных и психологических ролей, которые человек играет в своей жизни. Формируется имидж на основе реального и специального публичного поведения индивида под

влиянием публичных оценок и мнений других людей. В имидже реальные качества человека тесно переплетаются с теми, которые приписываются ему окружающими. Гармоничный имидж является целостным образованием, состоящим из внутренне непротиворечивых элементов. Для имиджа большое значение имеют социальный статус, личностные характеристики, проявляющиеся в манере поведения и убеждениях, внешний вид. Элементами имиджа и самопрезентации являются осанка, походка, голос, интонация, позы, жесты, макияж, стиль одежды, парфюмерия, аксессуары, устройство места работы и дома. Между имиджем и реальным человеком существует так называемый «разрыв в достоверности». Имидж «сгущает краски» образа и выполняет функцию внушения, акцентируя лишь необходимые характеристики субъекта, в результате чего достигается иллюзорное отображение субъекта. При создании имиджа воздействие на окружающих осуществляется сразу по нескольким каналам, самым важным из которых является визуальный. Имидж базируется на законах социального восприятия и отражает ожидания определенной социальной группы.

Самопрезентация – средство организации своего поведения, средство самовыражения и поддержания самооценки, умение произвести нужное впечатление на окружающих. Эдвард Джонсон и Тейн Питтман выделяют пять стратегий самопрезентации, направленные на получение определенного вида власти:

1. *Стратегия обаяния*: цель – произвести благоприятное впечатление, понравиться, завоевать симпатию, получить выгоду, добиться цели, склонить на свою сторону и получить власть. Мишень воздействия – самооценка человека. Средства: демонстрация доброжелательности, любезности, воспитанности, миролюбия, уступчивости. А так же: комплименты, лесть и заискивание, восхищение, преклонение, похвала, поддержка, одобрение, почтительность – вызывают чувство удовольствия у тех, кому адресуются, действуют безотказно, так как влияют на самооценку человека и повышают социальную привлекательность льстеца.
2. *Стратегия самовосхваления*: цель – завоевать уважение и авторитет, повысить свой престиж. Мишень воздействия – воображение (создание положительного образа у адресата влияния), его мнение, восприятие. Средства: самореклама, демонстрация знаний и умений, похвала самому себе, роль эксперта. Есть минус, саморекламщик воспринимается как хвастун, поэтому лучше использовать опосредованное влияние через других людей, рекламу, СМИ.
3. *Стратегия запугивания*: цель – запугать, вызвать тревогу, страх, неуверенность в себе (напуганными и тревожными людьми легче управлять). Средства: демонстрация силы, угрозы. Мишень воздействия – эмоциональная сфера. Запугивание может быть скрытым: «Не будешь есть кашу – не вырастешь». Запугивание менее эффективно, чем лесть, но людей проще запугать, чем польстить им. Применяется как средство влияния в отношениях, разрыв которых невозможен или труден: армия, тюрьма, семья, учебное заведение.

4. *Стратегия наставничества* или силы примера: цель – подать образец для подражания и идентификации. Мишень воздействия: нравственные нормы, ценности, идеалы. Средства: демонстрация личного превосходства, ставить себя в пример «Я в твои годы...», «Я из-за тебя...», «Пока ты спал, я ...», обвинение. Вызывает чувство вины и комплекс неполноценности, снижается самооценка. Вина – болезненное чувство и человек стремится избавиться от него, поэтому им легко управлять. Чувство вины культивируется в детях, чтобы воспитывать в них покорность и управляемость, а так же учителями в учениках. В политических играх – образ мученика, пострадавшего за идею, веру, святое дело, терпевшего гонения укрепляет авторитет лидера.

5. *Стратегия сострадания*: цель – вызвать к себе жалость, сочувствие, заботу и сострадание, средства: мольба о помощи, демонстрация слабости, беспомощности, зависимости и уязвимости, просьба. Жалеющий и страдающий становится мягким, добрым, им легко управлять. Он чувствует себя сильным, ответственным, обязанным, покровителем, это повышает его самооценку. Мишень воздействия: эмоциональная сфера, самооценка.

Данные стратегии самопрезентации являются манипулятивными, навязывают окружающим определенное отношение к субъекту и соответствующий способ взаимодействия с ним.

Литература:

1. Щекин Г. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению: учеб.- метод. пособие. – К. МАУП, 2007.

Лекция 2: Психология телесности: язык тела и его движений, телесная диагностика.

1. Психология телесности. Психосоматическое развитие.
2. Тело человека как канал психодиагностической информации.
3. Типы телосложений. Походка как способ психодиагностики.

1. **Психология телесности** – относительно новая отрасль клинической психологии, возникшая на основе психосоматики, изучающая феномен телесности. Понятие «телесность» было введено в конце 20 века и понимается как пространство, соединяющее тело и психику (душу). Исторически в европейской культуре душа и тело рассматривались как две противоположности, находящиеся в постоянном конфликте. Тело требует наслаждения и удовольствия, а душа – совершенства через отказ от удовольствий. Тело (плоть) – это просто физический объект с органами не несущий субъективности и духовности, открытая чувственному взгляду, созерцаемая внешняя форма, реальность. Телесность – одухотворенное живое тело, основным проявлением которого является движение. **Телесность** – пульсирующее жизнью тело, динамическое тело, тело в развитии, которое несет в себе отражение индивидуальных особенностей личности. Впервые психологией телесности начал заниматься Пьер Жане в конце 19 века, но

активно она стала изучаться в рамках телесно-ориентированной психотерапии с начала 20 века. Представление о телесности как продукта взаимодействия тела и психики складывалось в основном в ходе психотерапевтической практики.

Тело – это внешняя статичная форма биологического организма, граница между внешним и внутренним миром. Тело постоянно впитывает информацию из внешней среды и реагирует на нее. Реакция зависит от характера той информации, которая записана в памяти системы регуляции, в том числе и в мышечной памяти. Тело также постоянно реагирует и на внутреннюю жизнь организма, что накладывает на него отпечаток в виде индивидуальных различий. Основы телесности закладываются в утробе матери. Телесность – сила, качество и знак телесных реакций человека, которые формируются с момента зачатия и проявляются в процессе всей жизни в контексте генотипа, половой принадлежности и биопсихологических индивидуальных особенностей человека. Основой формирования телесности является память. Проявляется телесность в характерных движениях, позах, жестах, мимике, осанке, походке, дыхании, запахе, звучании тела. Движение тела может быть механическим, мертвым или живым, осознанным. Механические движения тела только тратят энергию, живое движение – накапливает ее. При механическом движении нет связи между телом и душой, тело живет само по себе, а душа сама по себе. Живое движение – это грация, о таком человеке говорить, что он в контакте со своим телом.

Телесность изменяема, ее характер может меняться в связи с возрастом, переживанием, ситуацией. Проявление телесности зависит и от внешних и от внутренних факторов. В момент смерти телесность разъединяет тело и душу.

Внешность человека – все то, что характеризует его со стороны телесности, ее статичной формы (тело) и динамичных проявлений (движений). Распознавание личностных особенностей по внешним признакам есть методическая сторона проблемы соотношения «телесного» и «психического» в человеке и составляет предмет и задачу психологи телесности.

Система признаков, на которые следует обращать внимание при изучении телесности в первую очередь – это:

1. Конституция тела.
2. Макродвижения (походка и позы).
3. Микродвижения (жесты, мимика).
4. Осанка.
5. Дыхание.
6. Вегето-сосудистые проявления.
7. Запахи.
8. Звучание тела (звук шагов, звук движений).

Тело – экран, на котором проецируются бессознательные процессы через символы. Тело – самый ранний в развитии психики и эволюции человека канал между сознанием и бессознательным. На этом принципе построена телесно-ориентированная психотерапия, суть которой через телесные проявления прямым путем, минуя логику, дойти до глубинных проблем и конфликтов. Культурно-историческая концепция развития психики Л. С. Выготского связывает телесное

развитие человека нормальное и аномальное с общим ходом психического развития. Тело – продукт культурного, социального и психологического развития человека, визначально предоставившее материал для этого развития, современен плодам этого развития и социализации.

На формирование и проявление телесности влияют два фактора: психосоматическое развитие и телесный образ Я.

Психосоматическое развитие – процесс закономерного становления механизмов психологической регуляции телесных функций, действий и феноменов (самочувствие, образ тела, образ боли, невербальные коммуникации). Главную роль в психосоматическом развитии играет совместно-разделенная эмоция (радость, тревога, удивление и пр.) матери и ребенка. Если мать свои действия сопровождает эмоциями, то психосоматическое развитие ребенка проходит в норме, формируется «живое», «культурное» тело с правильным реагированием через механизмы подражания, обучения, табуирования. Эмоционально холодная мать и разные запреты на телесные проявления ребенка мешают этому развитию.

Телесный образ Я – бессознательный образ тела, одна из базовых структур личности, элемент телесности, влияющий на характер, актуальную проблематику, мышечный панцирь и травмы развития. Впервые о телесном образе Я заговорил Моше Фельденкрайз, основатель одной из школ телесно-ориентированной психотерапии и предложил метод его измерения. Респондент с закрытыми глазами показывает руками размеры своего тела, а экспериментатор их замеряет, а затем создается графическое изображение на бумаге в масштабе 1:10. Представляемые величины отдельных частей тела отражают то количество энергии, которое человек вкладывает в функционирование этих частей. Если части тела на графическом изображении больше реальных, то энергии в эти части распределяется больше, чем необходимо для их функционирования и возникает застой энергии и мышечное напряжение. Не всегда этот образ совпадает с реальным телом. Существуют искажения в понимании и ощущении своего тела. Например, встречается несоответствие биологического пола и бессознательного образа тела. Это особенно характерно для лиц с нарушением половой идентичности (транссексуалов).

2. Тело человека как канал психодиагностической информации.

Первым каналом психодиагностической информации является конституция тела. Определенному типу телосложения издавна приписывались особые психологические характеристики. Было создано множество конституциональных типологий, основанных на особенностях телосложения человека и их психологических характеристиках. Э. Ледо в «Трактате о человеческой физиономии» описал пять основных типов телосложения. В основе этой типологии лежит утверждение, что строение тела человека соответствует в основном пяти геометрическим фигурам:

1) *Четырехугольный тип* – показатель энергичной натуры и твердости характера, решительности и практичного мышления. Свои намерения они доводят

до конца благодаря терпению, упорству, самодисциплине. Они способны к точным наукам, эрудированны, но у них плохо развито воображение и восприимчивость к искусству. Из них получаются хорошие бизнесмены, частные предприниматели, строители, механики, работники сельского хозяйства и материального производства. Их характерные черты: расчетливость, честолюбие, трудолюбие, собственничество, семейственность.

2) *Треугольный тип* указывает на энергию, которая проявляется толчками и вспышками, без последовательности и настойчивости. Люди этого типа отличаются поспешностью, хитростью, находчивостью, остроумием, энтузиазмом, который сменяется унынием. Их умственные способности очень разнообразны и нередко противоречивы: это мечтатели и мыслители. Будучи непокорными натурами, они с трудом переносят дисциплину.

3) *Круглый тип* отличается большой инициативой и энергией. Люди очень активные и динамичные, сначала действуют, а потом думают. Непредусмотрительные, хотя и умные, могут совершать ошибки, ставящие их в затруднительное положение. Способны к торговле, коммерции, социальной работе. Очень общительные, эмоциональные, открытые, дружелюбные. Любят комфорт и удовольствия. Оптимистичны и с хорошим чувством юмора, но при этом довольно честолюбивые и тщеславные.

4) *Овальный тип* характеризуется подвижностью, легкостью, мобильностью, впечатлительностью, изменчивостью и непостоянством идей. Вкусов, привязанностей. Обладают живым, любознательным умом, но редко доводят дело до конца. Имеют развитую интуицию. Не выносливые для физического труда и недостаточно храбрые. Среди них много поэтов, художников, ученых, религиозных деятелей.

5) *Конусообразный тип* имеет практическое, консервативное мышление. Эти люди – прагматики и реалисты, сторонники авторитета, порядка, дисциплины и правильного образа жизни. Они искусные администраторы, управленцы, чиновники, банкиры и финансисты.

3. Типы телосложения.

Эрнст Кречмер разработал типологию телосложения, которая включает в себя три типа: пикнический, атлетический и астенический. В чистом виде тип телосложения встречается редко и выглядит не очень эстетично. Красивое телосложение имеет в себе два или все три типа, но основной тип определяется по отличительным признакам.

Пикническое телосложение. Признаки: средний или малый рост, богатая жировая ткань, короткие полные ноги, короткая шея, крупные бедра, выделяющийся живот, мягкое тело, широкое лицо, цвет лица розовый или белый, волосы густые или выющиеся, мужчины рано лысеют на макушке, при волнении краснеют и потеют. Движения расслабленные, плавные. Речь спокойная, медленная. Отличительные признаки: маленькая ладошка и маленькая ступня, короткие пальцы, тонкие запястья и лодыжки. Психологические черты: жизнерадостность, оптимизм, общительность, эмоциональность, чувственность, любовь к удовольствиям и наслаждениям. А также доброта, щедрость,

гостеприимство, заботливость, душевность, терпимость. Характерны дружелюбие, коллективизм, жажда похвалы и внимания, приветливость, улыбчивость, альтруизм. Ориентация на создание отношений, на семью, склонность к общественной жизни, артистизм, поиск любви и одобрения. Профессии: массовик-затейник, социальный работник, воспитатель, педагог, психолог, психотерапевт, помогающие профессии.

Атлетическое телосложение. Признаки: хорошая мускулатура, крепкое телосложение, высокий или средний рост, широкий плечевой пояс, узкие бедра, выпуклые лицевые кости, сильные высокие ноги. Цвет лица чаще смуглый, волосы прямые, жесткие, подбородок квадратный. У мужчин облысение начинается со лба. Исходит ощущение физической силы, даже если рост небольшой. Уверенность в осанке и движениях. Отличительные признаки: большая ладонь и большая ступня, пальцы длинные, мощные. Психологические черты: практичность, рациональность, выносливость, сдержанность, хладнокровие, слабая эмоциональность, доминирование. Это люди дела и действия. Главное для них результат, выгода, польза, власть, карьера, статус, материальное благополучие. Имеют дух соперничества и конкуренции, любят побеждать. Умеют стойко преодолевать препятствия. Не падают духом и не сдаются в борьбе. Смелые, решительные, могут быть жестокими, агрессивными, наглыми, бесцеремонными. Им не хватает такта, дипломатичности, чуткости. Упрямые, настойчивые, целеустремленные. Часто достигают успеха в жизни. Склонность к риску, опасности. Профессии: спортсмены, бизнесмены, военные, полицейские, руководители разного уровня, чиновники.

Астеническое телосложение. Признаки: худощавость, хрупкое телосложение, высокий или средний рост, тонкие кости, узкие плечи, вытянутое лицо, кожа бледная, бескровная, волосы тонкие, мышцы слабые. Осанка часто сутулая. Движения неловкие, угловатые. Мужчины лысеют редко. Отличительные признаки: руки, ноги, пальцы длинные и худые, преждевременное старение и появление морщин. Психологические черты: реактивность, ранимость, сильная, но скрытая эмоциональность, замкнутость, погруженность в себя. Нервозность, беспокойство, рассеянность, раздражительность. Плохая социальная адаптация и приспособляемость к жизни. Физическая слабость и утомляемость. Тяга к одиночеству, переживаниям, внутренним конфликтам. Глубокий внутренний мир, утонченность, эстетизм, деликатность, креативность, эмпатичность. Хорошо развиты воображение, интуиция, фантазия. Профессии: творчество, искусство, психология, религия. Из них получают хорошие ученые, погруженные в науку, программисты, люди, предпочитающие виртуальную реальность.

4. Походка.

Большая группа информативных признаков связана с целостными телесными проявлениями, так называемыми макродвижениями. К этой группе, прежде всего, относится **походка**. Человеческая походка определяется положением и движением ног. Исключительно интересным источником информации является положение стоп. При ходьбе человек может опираться в основном на пятки, на

носки, не внешнюю либо на внутреннюю сторону стопы либо на всю стопу одновременно и целиком или гибким перекатом во время шага.

«Летящая походка» – человек при каждом шаге как бы подтягивает себя вверх, движется легко, подпрыгивая. Понятно, что при таком способе передвижения человек отрывается от земли и оказывается ближе к небу. Психологическая характеристика человека с летящей походкой акцентирует внимание на его оторванности от реальности, мечтательность, возвышенность, идеализм. Такому человеку трудно решать практические задачи, быть в контакте с реальностью. Гораздо легче «витать в облаках» и иллюзиях, чем решать практические задачи.

Походка при которой упор делается на пятки, как бы изо всех сил вдавливая их в землю, характеризует человека практичного, уверенно стоящего на собственных ногах, реалиста, не имеющего склонности к идеализму и мечтательности.

Походка с упором на внутреннюю сторону стопы, при которой сжимаются колени, говорит о человеке сдерживающего свои желания во чтобы то не стало. Двигаясь на внешней стороне стопы, человек переваливается с боку на бок и его движения становятся похожими на «утиную походку». О таком человеке говорят, что он неуверен в себе, сомневается по любому поводу, во всем колеблется.

Походка человека, опирающегося при ходьбе на полную ступню, условно может считаться нормальной с точки зрения анатомии и физиологии. Именно при такой походке контакт с землей, а значит и с реальностью, наиболее надежен.

Важное место в формировании походки занимают колени – та часть ноги, которая обеспечивает ее максимальную подвижность. На негнущихся ногах стоят только памятники. Оптимально состояние коленок при ходьбе то, в котором они не напряжены, свободны, но при этом не согнуты. Ходьба, как и в прочем, стояние на полусогнутых коленях, требует дополнительных непродуктивных затрат энергии. Людидвигающиеся «на полусогнутых» очень не уверены в себе, не могут управлять своей жизнью, не самостоятельные, нуждающиеся в постоянной поддержке и разрешении действовать, боятся принимать решения. Для них характерно внутреннее состояние слуги, нуждающегося в хозяине.

Напротив, человек,двигающийся на несогнутых ногах («ноги Командора») «несгибаемый» во всех своих проявлениях. Он упрямый, прямолинейный, самоуверенный, целеустремленный, не способный менять свое мнение и решения, а значит ригидный. Таким людям трудно приспосабливаться к другим, адаптироваться к новым условиям, работать в команде, принимать чужое мнение и вообще слышать других людей.

Практическое задание: понаблюдайте за походками окружающих людей, а затем дома попробуйте их воспроизвести. Попробуйте почувствовать, как реагирует на чужой стиль передвижения ваше тело, что вы чувствуете, как вы ощущаете себя в пространстве. В этот момент вы попадаете в «шкуру» другого человека и можете изучить его изнутри.

Литература:

1. Щекин Г. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению: учеб.- метод. пособие. – К. МАУП, 2007.
2. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. – М.: Изд-во Эксмо, 2006.
3. Тимошенко Г. В., Леоненко Е. А. Знакомство с собой. О чем говорит ваше тело? – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006.
4. Тимошенко Г. В., Леоненко Е. А. Знакомство с собой. Как общается ваше тело? – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006.
5. Лоуэн А. Психология тела: биоэнергетический анализ тела. – М.: институт Общегуманитарных исследований, 2006.
6. Тхостов А. Ш. Психология телесности. – М.: Смысл, 2002.
7. Сандомирский М. Психосоматика и телесная психотерапия. Практическое руководство. – М.: Независимая фирма «Класс», 2005.

Лекция 4. Зоны и территории в коммуникациях.

1. Проксемика - область изучения пространственных потребностей человека.

2. Зональные пространства.

1. Много книг и статей было написано на тему о том, как животные, птицы и рыбы устанавливают свою сферу обитания и охраняют ее, но только недавно было обнаружено, что и у человека есть свои охранные зоны и территории. Если мы их изучим и поймем их смысл, мы не только обогатим наши представления о своем собственном поведении и поведении других людей, но и сможем прогнозировать реакцию другого человека в процессе непосредственного общения с глазу на глаз.

Американский антрополог Эдуард Т. Холл был одним из родоначальников в области изучения пространственных потребностей человека, и в начале шестидесятых годов он ввел термин "проксемика". Его исследования в этой области привели к новому пониманию наших взаимоотношений с другими человеческими существами.

Каждая страна представляет собой территорию с четко очерченными границами и пограничными войсками, охраняющими эту территорию. Внутри каждой страны имеется еще одно территориальное деление в виде областей. Эти территории в дальнейшем делятся на еще меньшие, называемые городами, внутри которых имеются районы, состоящие из улиц, которые сами по себе представляют собой замкнутую территорию для тех, кто живет на них. Обитатели каждой территории объединены невидимым чувством приверженности своей территории, и истории известно немало примеров, когда начинаются кровавые войны и убийства ради защиты своей территории.

Под территорией понимается также пространство, которое человек считает своим, как будто это пространство является продолжением его физического тела. Каждый человек имеет свою собственную личную территорию, которая включает пространство, окружающее его собственность, например, его дом, окруженный забором, машину во дворе, его собственную спальню, его личный стул и, как

обнаружил доктор Холл, он имеет также четко обозначенное воздушное пространство вокруг своего тела.

Личная территория. Физическое тело большинства животных окружено определенной пространственной зоной, которую они считают своей собственной личной территорией. Насколько далеко простирается эта территория, зависит главным образом от того, как густо населены места, в которых это животное проживает. Лев, выросший на просторных территориях Африки, может иметь сферу обитания радиусом в 3-1 милю и более, в зависимости от плотности населения львов на этой территории, он метит свою территорию испражнениями и мочеиспусканием. Но если лев вырос в клетке со многими другими львами, его личная территория может ограничиваться буквально несколькими футами, что является прямым следствием перенаселенности сферы обитания.

зоны и территории

Подобно другим животным, человек обладает своей собственной воздушной оболочкой, окружающей его тело, ее размеры зависят от плотности населения людей в месте его проживания. Следовательно, размеры личной пространственной зоны социально и национально обусловлены. Если представители одной нации, например, японцы, привычны к перенаселенности, другие предпочитают широкие открытые пространства и любят сохранять дистанцию. Однако, мы будем вести речь в основном о территориальном поведении народов западных стран.

2. Социальное положение человека может тоже быть значимым при описании расстояния, на котором человек держится по отношению к другим людям.

Зональные пространства. Размеры личной пространственной территории человека средне обеспеченного социального уровня в принципе одинаковы независимо от того, проживает ли он в Северной Америке, Англии или Австралии. Ее можно разделить на 4 четкие пространственные зоны:

1. **Интимная зона (от 15 до 46 см).** Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет так, как будто бы это его собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только тем лицам, кто находится в тесном эмоциональном контакте с ним. Это дети, родители, супруги, любовники, близкие друзья и родственники. В этой зоне имеется еще подзона радиусом в 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта. Это сверх интимная зона.

2. **Личная зона (от 46 см до 1,2 метра).** Это расстояние, которое обычно разделяет нас, когда мы находимся на коктейль - вечеринках, официальных приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках.

3. **Социальная зона (от 1,2 до 3,6 метров).** На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, например, водопроводчика или плотника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе и от людей, которых не очень хорошо знаем.

4. **Общественная зона (более 3,6 метра).** Когда мы адресуемся к большой группе людей, то удобнее всего стоять именно на этом расстоянии от аудитории.

Практическое Использование Зонального Пространства.

Обычно наша интимная зона нарушается тем или иным человеком по двум причинам. Первая, когда "нарушитель" является нашим близким родственником или другом, или же человеком, имеющим сексуальные намерения. Вторая, когда нарушитель проявляет враждебные тенденции и склонен атаковать нас. Если мы можем терпеть вторжение посторонних людей в наши личные и социальные зоны, то вторжение постороннего человека в интимную зону вызывает внутри нашего организма различные физиологические реакции и изменения. Сердце начинает биться быстрее, происходит выброс адреналина в кровь, и она приливает к мозгу и мышцам как сигнал физической готовности нашего организма к бою, т.е. состояние боевой готовности.

Это означает, что если вы дружелюбно прикоснетесь к руке или обнимите человека, с которым вы только что познакомились, то это может вызвать у него отрицательную реакцию по отношению к вам, даже если он или она будет вам улыбаться и, чтобы вас не обидеть, делать вид, что это ей нравится. Если вы хотите, чтобы люди чувствовали себя в вашем обществе уютно, соблюдайте золотое правило: "Держи дистанцию". Чем интимнее наши отношений с другими людьми, тем ближе разрешается нам проникать в их зоны. Например, только что принятый на работу служащий первое время может подумать, что коллектив относится к нему очень прохладно, но они просто держат его на дистанции социальной зоны, потому что мало его знают. Как только сослуживцы узнают его лучше, территориальное расстояние между ними сокращается и, в конце концов, ему позволяют передвигаться в пределах личной зоны, а в некоторых случаях проникать и в интимную зону.

Дистанция между двумя целующимися может много рассказать вам о характере взаимоотношений между этими людьми. Любовники крепко прижимаются телами друг к другу и находятся внутри интимной зоны друг друга. Совершенно другое будет расстояние, если вы получаете поцелуй от постороннего человека, поздравляющего вас с Новым годом, или от мужа лучшей подруги, поскольку оба будут отставлять нижнюю часть тела, по крайней мере, на расстояние 15 см от вашей.

Исключением из правила, требующего строгого соблюдения дистанционной зоны, являются случаи, когда пространственная зона человека обусловлена его социальным положением. Например, управляющий компанией и один из его подчиненных могут быть компаньонами по рыбной ловле, и, находясь на рыбалке, они пересекают и личную, и интимную зону друг друга. На работе же управляющий будет держать его на расстоянии социальной зоны, соблюдая правила социальной стратификации.

Скученность людей на концертах, в кинозалах, на эскалаторах, в транспорте, лифте приводит к неизбежному вторжению людей в интимные зоны друг друга и интересно наблюдать реакцию людей на эти вторжения. Существует ряд правил поведения западного человека в условиях скученности людей, например, в автобусе или лифте.

Это такие правила:

1. Ни с кем не разрешается разговаривать, даже со знакомыми.
2. Не рекомендуется смотреть в упор на других.
3. Лицо должно быть совершенно беспристрастным - никакого проявления эмоций не разрешается.
4. Если у вас в руках книга или газеты, вы должны быть полностью погружены в чтение.
5. Чем теснее в транспорте, тем сдержаннее должны быть ваши движения.
6. В лифте следует смотреть только на указатель этажей над головой.

Часто можно услышать, как людей, едущих в общественном транспорте на работу в часы пик, называют жалкими, несчастными, подавленными. Эти эпитеты обычно употребляются из-за того, что у этих людей невыразительные лица, но сторонние наблюдатели ошибаются в своих оценках. Они просто видят, как люди добросовестно выполняют правила поведения в условиях неизбежного вторжения посторонних в их интимную зону.

Каждый раз, когда мы едем в переполненном лифте, сидим в переполненном кинозале или едем в битком набитом автобусе, окружающие перестают для нас существовать, и до тех пор, пока нас непосредственно не заденут, мы не реагируем на них. Создается такое впечатление, будто своим неосознанным посягательством на нашу интимную территорию люди ставят нас в оборонительную позицию.

Разъяренная толпа или агрессивная группа людей, объединенных единой целью, реагирует на нарушения их территории совершенно другим образом, чем отдельные личности. В действительности происходят следующие вещи: по мере того, как увеличивается толпа и ее плотность, личное пространство каждого отдельного человека становится все меньше, и он принимает враждебную стойку, поэтому с ростом толпы усиливается ее враждебность и агрессивность, и в любой момент может начаться рукоприкладство. Это очень хорошо известно милиции, и она всегда стремится разогнать толпу, чтобы каждый человек вновь обрел свое зональное пространство и успокоился.

3. Зональные пространства у разных наций.

Когда человек претендует на место или пространство, часть которого уже занята другими людьми (например, место в театре за столом в конференц-зале, крючок для полотенца на теннисном корте), он действует предсказуемым образом. Он обычно ищет самое широкое расстояние между двумя присутствующими и занимает место посередине. В театре он выбирает место, находящееся посередине между последним креслом и сидящим в этом ряду человеком. На теннисном корте он выбирает тот крючок для полотенца, который находится на самом большом "свободном" пространстве посередине между двумя висящими полотенцами, или посередине между ближайшим полотенцем и концом вешалки.

У многих европейских наций интимная зона составляет только 23-25 см, а у некоторых и того меньше. Датчане чувствовали себя уверенно и непринужденно, находясь на расстоянии 25 см от американца, не подозревая о том, что они

вторгаются в его интимную зону, составляющую 18 дюймов. Датчане также чаще используют контактный взгляд, чем американцы, что дало повод для ошибочной оценки их поведения. То, что для датчан являлось нормальным общественным поведением, интерпретировалось американцами как их сексуальное заигрывание. Датчане же думали, что американцы были холодны и недружелюбны, потому что они устранились от удобной для их общения зоны.

Продвижение в интимную территорию человека лица противоположного пола является способом выражения его интереса к этому человеку и называется заигрыванием. Если заигрывание не принимается, этот человек отступает и соблюдает в дальнейшем дистанцию. Если же ухаживания принимаются, человек позволяет приблизиться к объекту ухаживания.

Отрицательная реакция женщины, на чью территорию вторгается мужчина. Она отклоняется назад, пытаясь установить нужную дистанцию. Однако беда заключается в том, что мужчина может оказаться сельским жителем с маленьким объемом личного пространства, он пытается приблизиться на расстояние, которое больше устраивает его. Женщина может воспринять это движение как сексуальный жест.

Незнание культурно обусловленных различий в интимных зонах различных людей может легко привести к недопониманию и неверным суждениям о поведении и культуре других.

Различие пространственных зон у горожан и жителей сельской местности. Как упоминалось выше, объем личного пространства, необходимый для обитания, зависит от плотности населения людей в том месте, где люди выросли. Тем, кто вырос в редконаселенных сельских местностях, требуется более просторное личное пространство, чем тем, кто воспитывался в густонаселенных столичных городах. По тому, как человек протягивает руку для рукопожатия можно судить, проживает ли он в крупном городе или в отдаленной сельской местности. У городских жителей их личная "воздушная оболочка" составляет 46 см, и именно на столько сантиметров протягивается кисть руки от тела при рукопожатии. В таком случае руки собеседников встречаются на нейтральной территории. Люди, выросшие в районном городе, где плотность населения невысокая, могут иметь "воздушную оболочку" до 1,2 метра в радиусе или более, и именно на этом расстоянии находится кисть руки от тела, когда сельские жители здороваются за руку. Сельские жители обычно стоят прочно на земле и наклоняются навстречу вашему рукопожатию, в то время как городской житель сделает шаг вперед при рукопожатии. Люди, выросшие в отдаленных или малонаселенных сельских районах, обычно имеют очень большие потребности в личном пространстве, достигающем 9 метров. Эти Люди предпочитают не здороваться за руку, а лучше на расстоянии помахать друг другу рукой.

Психологи заметили, что люди за рулем совершенно по-другому реагируют на факторы, имеющие отношение к их территории, и эта реакция отличается от их обычного социального поведения. Похоже, что машина оказывает магическое влияние на размеры личной зоны человека. В некоторых случаях размеры их территорий могут увеличиваться в 10 раз, потому что водитель чувствует, что он

может претендовать на расстояния от 3,7 до 4,6 метров перед его машиной и сзади нее. Когда другой водитель проскакивает перед ним, он (даже если никакого вреда это ему не принесло) может испытать ряд физиологических изменений в организме, типа ярости, вплоть до желания атаковать другого водителя. Для других людей машина становится защитным коконом, в который они могут спрятаться от окружающего мира. И когда они медленно едут у обочины, они могут стать таким же источником неприятностей на дороге, как и водитель с расширенной зоной личной территории.

Литература:

2. Щекин Г. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению: учеб.- метод. пособие. – К. МАУП, 2007.
3. Нелсон О. Язык мимики и жестов. Что это такое? – М.: АСТ, 2007.
4. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. – М.: Изд-во Эксмо, 2006.
5. Ди Джонатан Читаем по лицу. Как узнать характер человека. – М.: ООО ТД «Издательство Мир книги», 2007.
6. Колетт П. Язык мыслей. – М. : Изд-во Эксмо, 2007.
7. Степанов С. Язык внешности. – Изд-во Эксмо-пресс, 2000.
8. Уайтсайд Р. О чем говорят лица. – СПб: Питер Пресс, 1997.
9. Щеголев И. Тайны почерка. – СПб. : Питер, 2007.
10. Тимошенко Г. В., Леоненко Е. А. Знакомство с собой. О чем говорит ваше тело? – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006.
11. Тимошенко Г. В., Леоненко Е. А. Знакомство с собой. Как общается ваше тело? – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006.
12. Лоуэн А. Психология тела: биоэнергетический анализ тела. – М.: институт Общегуманитарных исследований, 2006.
13. Тхостов А. Ш. Психология телесности. – М.: Смысл, 2002.
14. Сандомирский М. Психосоматика и телесная психотерапия. Практическое руководство. – М. : Независимая фирма «Класс», 2005.
15. Экман П. Психология лжи. – СПб. : Питер, 1999.
16. Кочева О. Н. Маски, которые мы носим. – Ростов н / Д. : Феникс, 2007.

Лекция 5. Тема. Визуальная характерология.

Психологический профиль – схематическое изображение характера как иерархической последовательности входящих в него радикалов. На первом месте – основной, доминирующий радикал, определяющий внешние признаки и ведущую поведенческую тенденцию, далее два – три ярко выраженных радикалов и остальные слабо выраженные. Психологический профиль может быть выражен диаграммой, в которой столбиками различной высоты по убывающей

расположены различные радикалы от большего к меньшему. Можно использовать цифровой код.

Закономерность: чем большим числом радикалов наделен человек, тем больше его адаптационные возможности, но при этом нарушается целостность характера, возникают внутренние противоречия и конфликты. По стилю адаптации люди делятся на «специалистов» (наделены одним – единственным способом адаптации к определенным условиям и единственной деятельностью) и «универсалов» (обладают многими, но не глубокими познаниями и навыками, умеют выживать в различных условиях и заниматься различной деятельностью). В качестве, профессионализме и эффективности «универсалы» уступают «специалистам». Чем больше в характере радикалов, тем больше универсальности. «Специалисты» по Леонгарду называются акцентуантами, в их характере преобладает один радикал.

Психологический портрет - систематизированное описание стиля поведения, деятельности, общения в социальной среде, сделанное в доступной для понимания форме. Структура психологического портрета состоит из постоянной (описание внешности, образа жизни, стиля поведения, общения, вид деятельности) и переменной (профессиональная пригодность, мотивация, к труду, поведение в конфликте и т. д.) подструктур.

Характер – индивидуальный стиль поведения в социальной среде, формирующийся за счет избирательного усвоения и реализации поведенческих стереотипов, способ адаптации индивида к среде. Основным принципом формирования характера является общий для всего материального мира принцип минимизации энергетических затрат на существование. Человек из всего набора поведенческих стереотипов лучше и легче усваивает и реализует те, которые не требуют от него значительных усилий и соответствуют индивидуальным возможностям (базовым физическим и психическим качествам, свойствам нервной системы: сила и скорость психических процессов, интеллект, стилю мышления, эмоциональной сфере). Стереотипы – это устойчивые формы поведения, обусловленные природными возможностями человека, позволяющие использовать их оптимально и с наибольшей эффективностью.

Схема изучения характера:

1. Общая характеристика (свойства нервной системы и мышления, социальное значение). Сила нервной системы – способность длительно выдерживать процесс возбуждения, подвижность – способность переключаться с процессов возбуждения на процессы торможения и наоборот.
2. Внешний вид (телосложение, оформление внешности и пространства, мимика, жестикуляция).
3. Свойства поведения и качества характера.
4. Социальная адаптация: задачи, которые легко или трудно решаются.
5. Особенности построения коммуникаций.

Семь радикалов: истероидный (демонстративный, создающий иллюзорное благополучие)), эпилептоидный (взрывчатый, застревающий на негативных эмоциях, стремящийся к порядку), паранояльный (целеустремленный, идейный, лидер, преобразователь), эмотивный (чувствительный, гармонизирующий), шизоидный (странный, не от мира сего, оригинальный), гипертимный (активный, общительный, оптимистичный), тревожный (осторожный, консервативный).

Истероидный характер

1. Слабая, подвижная нервная система, неспособность выдерживать возбуждение относительно долго. Прерывистая, нестабильная работоспособность, повышенная истощаемость энергетического потенциала, быстро развивающаяся потребность в отдыхе. Поиск всегда и во всем легких энергосберегающих путей, неумение бороться с трудностями, добиваться реальных результатов. Уделяет сильное внимание собственной внешности.

2. С особым типом телосложения не связан, но реже всего бывает при атлетическом телосложении. Оформление внешности: всегда выделяется, даже на фотографии, яркость во всем, обилие украшений, аксессуаров, претензии на оригинальность, следование моде, подражание. Умение перевоплощаться. Вычурные позы, мимические маски, соответствующие ситуации, способность к ролевому поведению, экспромту, артистизм.

3. Уверенность в высокой социальной значимости, в особом предназначении и ценности собственной личности. Леность, поверхностность во всем, уклонение от напряженного труда. Конфликт самооценки: восприятие себя как неординарной, богато одаренной личности и неуверенность в себе. Театральность, демонстративность, манерность, изменчивость поведения, привлечение внимания. Эгоцентризм, фальшивая самопрезентация, беспринципность, имитация результатов, частая смена окружения и поклонников.

4. Социальная адаптация – самовосхваление, самоуверенность, иллюзорный образ собственного благополучия. Часто истероидный характер формируется при воспитании по типу «кумира семьи». Социальная гибкость, хорошая приспособляемость к различным социальным условиям, группам, деятельности. Они гибкие потому, что поверхностные. Профессиональная деятельность: все, что связано с созданием иллюзий, презентации, актерство, писательство, политика, журналистика, наука, реклама, связи с общественностью.

5. Поиск социального окружения, которое безоговорочно согласилось бы воспринимать истероида таким, каким он себя представляет – ярким, значительным, успешным и т. д. Роль кумира, создание иллюзии собственного благополучия и значимости. Те, кто не поддерживает эту иллюзию, удаляются из окружения. Нуждается в комплиментах, лести, похвале, аплодисментах, восхищении.

Эпилептоидный характер

1. Ослабленная органическими изменениями слабая, малоподвижная нервная система. Накопление и застой возбуждения в участках коры головного

мозга перерастает в раздражение, а потом в агрессию, которую человек не может контролировать. Кроме этого постоянное переживание тревоги, подозрительность, недовольство, плохое настроение. Мечта эпилептоида: бактериологическое оружие «травка зеленеет, солнышко блестит и людей нет». Плохо справляется с быстрыми и объемными информационными потоками (предметы и люди), информационные перегрузки, перемены, непредсказуемость вызывают стресс и выводят его из себя. Застывание на эгоистических тревожно – агрессивных переживаниях и мелочах.

2. Атлетическое телосложение, большая мышечная масса, крепкий костяк, массивный торс, короткая шея, непропорциональность. Физически силен и вынослив. Оформление пространства – функциональное, стремление к порядку и чистоте везде и во всем. На каждый случай – своя одежда, путать нельзя. Не любят украшений и аксессуаров, в одежде простота и функциональность, любимый стиль – спортивный и рабочий, у женщин - мужской. Опрятность, чистоплотность, аккуратность, бережливость. Любят короткие стрижки, не любят усов и бород. Все разложено по полочкам, классифицировано и начищено до блеска. Движения и мимика медлительны и сдержанны. Настроение мрачное, несловоохотливое. Высокоранговые мужчины.

3. Агрессия, стремление подавлять, контролировать, подчинять окружающих. Злоба, человеконенавистничество, чувство глубокой неприязни к людям. Экспансия, захват чужих территорий, жадность, жлобство, ревность, зависть. Авторитарность, деспотизм, жестокость, требовательность, придирчивость, соперничество, враждебность, но и умение покровительствовать, защищать своих. Смелость, решительность, внимание к деталям, занудливость, ханжениство, недоверчивость, корыстность, прагматизм. Азартность, запойность, садомазохизм в сексуальных отношениях, грубость, жестокость, гомосексуализм.

4. Задача – упорядочить, взять под контроль информационные потоки. Наведение порядка – средство подавления других людей, желание лишить их самостоятельности, возможности действовать по своему усмотрению. Способности к ремеслу. Хорошо справляются с рутинной, требующей внимания к деталям, аккуратности и исполнительности. Профессии: хирурги, врачи, ремесленники: токари, слесари, ювелиры, парикмахеры, бухгалтеры, лаборанты, технологи, вахтеры, налоговики. Отличные воины и контролеры.

5. Отдают приказы и команды. Им крайне необходимо контролировать ситуацию. Делят людей на сильных и слабых, сильных боятся, слабых – гнобят. Вторгаются в личное пространство, используют, подчиняют, эксплуатируют людей для собственной выгоды. Руководителями могут быть в авторитарных, режимных системах, но им не хватает целеустремленности, они хорошо умеют наводить порядок, дисциплину, распределить обязанности, держать других в покорности и страхе.

Паранояльный характер

1. Сильная нервная система обеспечивает энергичность, работоспособность, а длительная концентрация возбуждения в системе нейронов

и негибкость и слабая подвижность нервной системы – целенаправленность и сосредоточенность на достижении результата. Застывание на содержательных сторонах жизни и деятельности с целью преобразования и переделывания. Большой заряд энергии позволяет замахиваться на масштабные цели, переоценивая возможности. Приоритет общественных целей над индивидуальными. Трудяга, работает везде, где находится.

2. Не существует типа паранояльного телосложения. Стиль одежды – классический и близок массам. Пространство превращается в рабочий кабинет. Интерьер наполняется социально неправленным содержанием за счет произведений классического стиля: скульптур, картин, книг. Жестикуляция направляющая и ритмообразующая (постукивание). В положении тела, осанке просматривается уверенность в себе. Дистанция с людьми минимальная, смотрит прямо в глаза.

3. Прирожденный лидер. Твердо знает, чего хочет. Целеустремленность, прагматичность, нацеленность на конкретный результат, революционность, реформаторство. Общественно значимые цели переживает как собственные и личные. Окружающих воспринимает как средство для реализации собственных замыслов, а по сути как самого себя. Высокая работоспособность, целеустремленность, уверенность в себе, настойчивость, упорство в достижении целей и преодолении препятствий, лидерство, масштабные замыслы. Однобокость, негибкость и упрощенность восприятия мира, преданность одной идее, страх отклониться от избранного пути позволяет достигать целей, часто жертвуя многими вещами. Упрямство, конфронтация, стремление подавить оппонента.

4. Профессии: политик – реформатор, создатель научной школы, основатель бизнеса, теории и пр. Нельзя поручать работу, связанную с вниманием к конкретному человеку, с его индивидуальными проблемами (социальные работники). Не умеет сочувствовать, сопереживать, слушать других людей. Любую поставленную перед ним задачу сделает первоочередной и выполнит.

5. Все, кто рядом – соратники, кто нет – противники. Нуждается в единомышленниках. Собственным идеям придает исключительное значение, с чужими не считается. Вообще проблемы отдельного человека его не тревожат. Его трудно переубедить. Снисходителен к бывшим оппонентам.

Эмотивный характер

1. Низкий порог эмоционального реагирования, высокая чувствительность, эмоциональность, яркие переживания, сильные чувства. Нервная система сильная, подвижная. Две тенденции в поведении: альтруистическая (гуманистическая) и эстетическая (гармонизирующая). Способность чувствовать и создавать красоту и гармонию. Жажда новых впечатлений и эмоций. Патриотизм, гражданственность.

2. Телосложение чаще пикническое или астеническое, редко атлетическое, но всегда гармоничное, чувствуется красота и обаяние, все в нем

соразмерно и адекватно. В пространстве создается красота, гармония и равновесие. Чувство стиля, хороший вкус. Не любят острых углов, тесной давящей одежды, аксессуаров, любят мягкость, уют, комфорт. Носят трикотаж, домашний или романтический стиль одежды, мягкие, свободные свитера, шарфы, шали. Печальные задумчивые глаза, мягкий добрый взгляд, элегическое настроение. Жестикация и движения плавные, грациозные, но бывают экспрессивные четко выражающие переживания. Позы удобные, свободные, не стесняющие окружающих.

3. Эстет, тонко чувствует красоту и гармонию, настроения людей, переживает от дисгармонии в мире. Хороший психолог, интуитивен. Эмоции настоящие, а не наигранные. Доброта, сопереживание, жертвенность. Человеколюбие, альтруизм, отзывчивость. Чужую боль воспринимает острее, чем собственную. Ценит нужды и интересы других людей. Тактичный, миролюбивый, уравновешенный, внимательный, чуткий. Не может причинить человеку боль и ущерб. Наделен нравственным чувством (представления человечества об идеале взаимоотношений), моралью (формы поведения, допустимые в обществе), совестью. Ответственный, добросовестный, исполнительный в работе.

4. Хороший зритель, слушатель, читатель, сам часто занимается творчеством: рисует, пишет стихи, поет. Превосходные социальные работники, воспитатели, психологи, учителя, официанты, продавцы, обслуга. Для них показана работа с людьми. Поэты, музыканты, творческие люди.

5. Не любит неискренности. Тонко чувствует отношения. В отношениях доверчивый, простодушный. Постоять за себя не может, уступчивый, на конфликт не идет. Много прощает.

Шизоидный характер

1. Слабая нервная система. Специфическая особенность мышления – понятия формируются на основе второстепенных признаков, очевидное и реальное игнорируется, а вымышленное, предполагаемое афишируется. Часто остаются безучастными к важным событиям, затрагивающим их интересы и остро реагируют на незначительное, на пустяки. Восприятие происходящего необычное, мышление оригинальное, поведение нестереотипное. Не принимают аксиомы, у них существует множество своих вариантов и понятий. Расщепление эмоций и мышления, параллельное существование в двух реальностях: собственной и социальной.

2. Астеническое телосложение, длинная шея и конечности, высокий рост, малоразвитая мускулатура. Эклектичность стилей одежды: смешивание и дисгармония, непропорциональность, неэстетичность. Неаккуратность и неряшливость. Нечистоплотность в быту, замусоривают пространство, создают грязь и хаос. Любят бороды, длинные волосы, капюшоны, темные очки, рюкзаки. Странные гримасы, не связанные с ситуацией. Движения и жесты угловатые, резкие, неловкие, некоординированные. Позы неудобные, нефункциональные. Все переворачивают, разбивают, спотыкаются.

3. Асоциальность, сложность усвоения правил поведения, нарушение стереотипов, создание нового, оригинальность, творчество, гениальность. Легко понимают суть самых запутанных теорий и плохо разбираются в простых вещах. Бестактные, грубые, невоспитанные, могут жить в самых ужасных условиях. К комфорту и удобствам равнодушны. Сильный интеллект, разумные речи и неразумное поведение.

4. Слабая социальная адаптация. Творческая деятельность, ученые, в свободном полете.

5. С шизоидами общаться сложно. Лучше устанавливать формально – доброжелательные отношения. Они как дети, неприспособленные, безответственные, непредсказуемые, Не бросайте их ! Обидеть шизоида все равно, что маленького ребенка.

Гипертимный характер

1. Сильная, подвижная нервная система, с преобладанием процессов возбуждения. Постоянно исполнен сил и энергии, но при этом не сконцентрирован ни на чем определенном, не имеет устойчивой цели, направления, распыляется на множество мелких занятий. Неутомимый живчик и оптимист, «сеет разумное, доброе, вечное», заряжает позитивом, создает вокруг себя жизнеутверждающую, жизнерадостную психологическую атмосферу

2. Специфического телосложения не существует, но не может быть астенического. Чаще всего телосложение пикническое. Стиль одежды – для отдыха, использует макияж и аксессуары, привкус торопливой небрежности. Грубоваты в обращении с предметами, могут порвать, испачкать, помять. Мимика отражает веселье и любопытство, приподнятое настроение, всегда улыбается. Заливисто, энергично смеется. Позы и жесты свойственные приветственные и иллюстрирующие. Все делает быстро

3. Истинная уверенность в себе без чувства превосходства и позы. Всегда ощущает себя в тонусе, всегда готов к действию, все делает на бегу, спеша. Шокирующее поведение, но без высокомерия, пренебрежения к людям. Естественность, спонтанность, искренность, жизнелюбие, низкая тревожность, оптимизм. Небрежность, невнимание к деталям, качеству производимого продукта, делает «тып – ляп» на ходу. Неисполнителен, необязателен, обещает много, делает мало, безответственный Неосторожен, не чувствует угрозу, расслаблен и беззаботен, что приводит к опасности для жизни и здоровья. Болезни переносит на ногах. Наделен гибкостью и изобретательностью, благодаря чему легко выходит из затруднительного положения.

4. Полное невнимание к общественному мнению, к условностям. Не понимают значения кропотливого труда и ценности его результатов. Не видят проку в любой виртуальной реальности, любят настоящую жизнь. Любит шумные компании, развлечения, тусовки, жаден до событий. Не подходит рутинная, трудоемкая, сидячая работа. Он силен в заданиях собрать людей в одном месте и в одно время. Массовик – затейник, администратор шоу – бизнеса, организатор массовых действий. Его следует привлекать в многофункциональные команды.

5. Очень общителен, легко вливается в новую компанию, без проблем общается с любой социальной группой, т.к. лишен условностей. Трудно сохраняет дистанцию в отношениях и социальную иерархию. Социальные связи неустойчивые, отношения поверхностные. Налетает как вихрь, кружит голову и исчезает. Склонен к панибратству. Гипертим – искрящаяся комета, описывающая по жизни круг огромного радиуса и озаряющая свои светом все, что попадает на ее пути.

Тревожный характер

1. Слабая малоподвижная нервная система, не способная выдерживать длительное возбуждение. Низкий порог тревожной реакции. Частые волнения, беспокойство, тревога, страх, паника. Боится новизны и перемен, сильный консерватор. Тревожная тенденция несколько уменьшается в привычной обстановке среди близких людей, дома.

2. Специфического телосложения не существует. В оформлении внешности – антипод истероидам, боятся быть замеченными и в центре внимания, выделиться, поэтому одеваются серо, незаметно, неброско, стараются слиться с фоном, прячутся, не любят фотографироваться. Украшения и макияж не любят, любят носить одни и те же вещи, им трудно выбирать одежду. Они боятся перемен, даже в одежде. Границы занимаемого пространства старается сузить. Пространство безлико. Мимика и жестикация невыразительны, сдержанны. Ведут себя тихо и незаметно, разговаривают мало.

3. Боязливость, нерешительность, сомнения, колебания, осторожность, мнительность. Консерватор и хранитель традиций. Исполнительный, пунктуальный, организованный потому что боится. Верный и преданный.

4. Работу предпочитает рутинную, нудную, монотонную. Учить его надо долго и осторожно. Не подходит публичная и связанная с самостоятельным принятием решений работа.

5. В общении постоянен и предан. Долго присматривается прежде, чем сократить дистанцию. Круг общения узок. Предпочитает держаться на расстоянии. С ним в общении необходимо избегать проявления истероидности и гипертимности.

Литература:

1. Щекин Г. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению: учеб.- метод. пособие. – К. МАУП, 2007.
2. Пономаренко В. В. Практическая характерология с элементами прогнозирования и управления поведением (методика «семь радикалов»). – Ростов н/Д : Феникс, 2006.
3. Степанов С. Язык внешности. – Изд-во Эксмо-пресс, 2000.

Лекция 6. Невербальные коммуникации и язык жестов.

1. Общие представления о языке телодвижений.
2. Основные коммуникационные жесты и их происхождение.
3. Конгруэнтное общение.

1. Общие представления о языке телодвижений.

К концу XX столетия появился новый тип специалиста в области невербальных коммуникаций, который наблюдает за невербальными знаками и сигналами при общении людей. Кажется почти невероятным, что более чем за миллион лет эволюции человека невербальные аспекты коммуникации начали серьезно изучаться только с начала шестидесятых годов, а общественности стало известно об их существовании только после того, как Юлий Фаст опубликовал свою книгу в 1970 году. Эта книга обобщала исследования о невербальных аспектах коммуникации, сделанные учеными-бихевиористами до 1970 года, но даже сегодня большинство людей все еще не знают о существовании языка телодвижений, несмотря на его важность в их жизни.

Чарли Чаплин и другие актеры немого кино были родоначальниками невербальной коммуникации, для них это было единственным средством общения на экране. Каждый актер классифицировался как хороший или плохой, судя по тому, как он мог использовать жесты и другие телодвижения для коммуникации. Когда стали популярными звуковые фильмы и уже меньше внимания уделялось невербальным аспектам актерского мастерства, многие актеры немого кино ушли со сцены, а на экране стали преобладать актеры с ярко выраженными вербальными способностями.

Что касается технической стороны исследования проблемы невербальных коммуникаций, то пожалуй, наиболее влиятельной работой начала XX века была работа Чарльза Дарвина "Выражение эмоций у людей и у животных", опубликованная в 1872 году. Она стимулировала современные исследования в области "языка тела", а многие идеи Дарвина и его наблюдения признаны сегодня исследователями всего мира. С того времени учеными были обнаружены и зарегистрированы более 1000 невербальных знаков и сигналов.

Большинство исследователей разделяют мнение, что словесный (вербальный) канал используется для передачи информации, в то время как невербальный канал применяется для "обсуждения" межличностных отношений, а в некоторых случаях используется вместо словесных сообщений. Например, женщина может послать мужчине убийственный взгляд, и она совершенно четко передаст ему свое отношение, даже не раскрыв при этом рта.

Независимо от культурного уровня человека, слова и сопровождающие их движения совпадают с такой степенью предсказуемости, что Вердвиссл даже утверждает, что хорошо подготовленный человек может по голосу определить, какое движение делает человек в момент произнесения той или иной фразы. И

наоборот, Бердвислл научился определять, каким голосом говорит человек, наблюдая за его жестами в момент речи.

Многим людям трудно признать, что человек является все же биологическим существом, подчиняется биологическим законам, которые контролируют наши действия, реакции, "язык тела" и жесты. Удивительно, что человек редко осознает то, что его поза, жесты и движения могут противоречить тому, что сообщает его голос.

Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он (или она) обладает способностью читать невербальные сигналы другого человека и сравнивать эти сигналы с вербальными сигналами. Другими словами, когда мы говорим, что у нас предчувствие, или что "шестое чувство" подсказывает нам, что кто-то сказал неправду, мы в действительности имеем в виду, что заметили разногласие между языком тела и сказанными этим человеком словами. Лекторы называют это чувством аудитории. Например, если слушающие сидят глубоко в креслах с опущенными подбородками и скрещенными на груди руками, у восприимчивого человека появится предчувствие, что его сообщение не имеет успеха. Он поймет, что нужно что-то изменить, чтобы заинтересовать аудиторию. А невосприимчивый человек, соответственно, не обратит на это внимания и усугубит свою ошибку.

Женщины обычно более чувствительны, чем мужчины и этим объясняется существование такого понятия, как женская интуиция. Женщины обладают врожденной способностью замечать и расшифровывать невербальные сигналы, фиксировать самые мельчайшие подробности. Поэтому мало кто из мужей может обмануть своих жен, и, соответственно, большинство женщин могут узнать тайну мужчины по его глазам, о чем он даже не подозревает. Эта женская интуиция особенно хорошо развита у женщин, занимающихся воспитанием маленьких детей. Первые несколько лет мать полагается только на невербальные каналы коммуникации со своим ребенком, и считается, что, благодаря своей интуиции, женщины больше подходят для ведения переговоров, чем мужчины.

Несмотря на то, что проделано много исследований, ведутся горячие дискуссии по поводу того, являются ли невербальные сигналы врожденными или приобретенными, передаются ли они генетически или приобретаются каким-то другим путем. Доказательства были получены через наблюдения за слепыми, глухими, и глухонемыми людьми, которые не могли бы обучиться невербалике благодаря слуховым или зрительным рецепторам. Проводились также наблюдения за жестиккулярным поведением различных наций и изучалось поведение наших ближайших антропологических родственников - обезьян и макак.

Выводы этих исследований указывают, что жесты поддаются классификации. Например, большинство детенышей приматов рождены со способностью к сосанию, говорящей о том, что эта способность или врожденная или генетическая.

Немецкий ученый Айбль Айбесфельдт установил, что способность улыбаться глухих или слепых от рождения детей проявляется без всякого обучения или копирования, что подтверждает гипотезу о врожденных жестах.

Экман, Фризен и Зорензан подтвердили некоторые высказанные Дарвином предположения о врожденных жестах, когда они изучали выражения лица у людей, представителей пяти глубоко отличных друг от друга культур. Они установили, что представители различных культур использовали одинаковые выражения лица при проявлении определенных эмоций, что позволило им заключить, что эти жесты должны быть врожденными.

Когда вы скрещиваете руки на своей груди, скрещиваете ли вы правую руку над левой или левую над правой? Большинство людей не могут достоверно ответить на этот вопрос до тех пор, пока они это не проделают. В одном случае они будут чувствовать себя удобно, в другом случае нет. Отсюда можно заключить, что это, возможно, генетический жест, который не может быть изменен.

Существуют также разногласия по поводу того, являются ли некоторые жесты приобретенными и культурно обусловленными или генетическими. Например, большинство мужчин надевают свое пальто, начиная с правого рукава, большинство же женщин начинают надевать пальто с левого рукава. Когда мужчина пропускает женщину на многолюдной улице, он, проходя, обычно разворачивает тело к женщине; женщина же обычно проходит, отвернувшись от него. Делает ли она это инстинктивно, защищая грудь? Является ли это врожденным жестом женщины, или она научилась этому неосознанно, наблюдая за другими женщинами?

Большинство жестов невербального поведения являются приобретенными, и значение многих движений и жестов культурно обусловлено. Рассмотрим эти аспекты "языка тела".

2. Основные коммуникационные жесты и их происхождение.

Во всем мире основные коммуникационные жесты не отличаются друг от друга. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда они печальны - они хмурятся, когда сердятся - у них сердитый взгляд. Проследить происхождение некоторых жестов можно на примере нашего первобытнообщинного прошлого. Окашивание зубов сохранилось от акта нападения на противника и до сих пор используется современным человеком, когда он злобно усмехается или проявляет свою враждебность каким-то другим способом. Улыбка первоначально была символом угрозы, но сегодня, в совокупности с дружелюбными жестами, она обозначает удовольствие или доброжелательность.

Жест 1. Покачивание головой.

Кивание головой почти во всем мире обозначает "да" или утверждение. Похоже, что это врожденный жест, так как он также используется глухими и слепыми людьми. Покачивание головой для обозначения отрицания или несогласия является также универсальным, и может быть одним из жестов, изобретенных в детстве. Когда ребенок насосался молока, он, отказываясь от материнской груди, делает движение головой из стороны в сторону. Когда

маленький ребенок наелся, он крутит головой из стороны в сторону, чтобы увильнуть от ложки, которой родители кормят его. Тем самым очень быстро он приучается использовать покачивание головой для выражения своего несогласия и отрицательного отношения.

Жест 2. Пожимание плечами.

Этот жест является хорошим примером универсального жеста, который обозначает, что человек не знает или не понимает, о чем речь. Это комплексный жест, состоящий из трех компонентов: развернутые ладони, поднятые плечи, поднятые брови.

Как вербальные языки отличаются друг от друга в зависимости от типа культур, так и невербальный язык одной нации отличается от невербального языка другой нации. В то время, как какой-то жест может быть общепризнанным и иметь четкую интерпретацию у одной нации, у другой нации он может не иметь никакого обозначения, или иметь совершенно противоположное значение. Например, рассмотрим разницу в интерпретации разными нациями таких трех типичных жестов, как кольцо из пальцев руки, поднятый вверх большой палец и V - образный жест пальцами.

Жест 3. "Окей" или кружок, образуемый пальцами руки.

Этот жест был популяризован в Америке в начале 19 века, главным образом, прессой, которая в то время начала кампанию по сокращению слов и ходовых фраз до их начальных букв. Существуют разные мнения относительно того, что обозначают инициалы "ОК". Некоторые считают, что они обозначали "все правильно". Другие говорят, что это антоним к слову "нокаут", которое по-английски обозначается буквами К и О. Имеется еще одна теория, согласно которой эта аббревиатура от имени места рождения американского президента, использовавшего эти инициалы (О. К.) в качестве лозунга в предвыборной кампании. Какая теория из этих верна, мы никогда не узнаем, но похоже, что кружок сам по себе обозначает букву "О" в слове «о'кеу». Значение "ОК" хорошо известно во всех англоязычных странах, а также в Европе и в Азии, в некоторых же странах этот жест имеет совершенно другое происхождение и значение. Например, во Франции он означает "ноль" или "ничего", в Японии он значит "деньги", а в некоторых странах Средиземноморского бассейна этот жест используется для обозначения гомосексуальности мужчины.

Жест 4. Поднятый вверх большой палец.

В Америке, Англии, Австралии и Новой Зеландии поднятый вверх большой палец имеет 3 значения. Обычно он используется при "голосовании" на дороге, в попытках поймать попутную машину. Второе значение - "все в порядке", а когда большой палец резко выбрасывается вверх, это становится оскорбительным знаком, означающим нецензурное ругательство или "сядь на это". В некоторых странах, например, Греции этот жест означает "заткнись", поэтому можете представить себе положение американца, пытающегося этим жестом поймать

попутную машину на греческой дороге! Когда итальянцы считают от одного до пяти, этот жест обозначает цифру "1", а указательный палец тогда обозначает "2". Когда считают американцы и англичане, указательный палец означает "1", а средний палец "2"; в таком случае большой палец представляет цифру "5".

Жест с поднятием большого пальца в сочетании с другими жестами используется как символ власти и превосходства, а также в ситуациях, когда кто-нибудь вас хочет "раздавить пальцем". Ниже мы внимательнее рассмотрим использование этого жеста в таком специфичном контексте

Жест 5. "Нет проблем".

V - Образный знак пальцами. Этот знак очень популярен в Великобритании и Австралии и имеет оскорбительную интерпретацию. Во время второй мировой войны Уинстон Черчилль популяризировал знак "V" для обозначения победы, но для этого обозначения рука повернута тыльной стороной к говорящему. Если же при этом жесте рука повернута ладонью к говорящему, то жест приобретает оскорбительное значение - "заткнись". В большинстве стран Европы, однако, V жест в любом случае означает "победа", поэтому, если англичанин хочет этим жестом сказать европейцу, чтобы он заткнулся, тот будет недоумевать, какую победу имел в виду англичанин. Во многих странах этот жест означает также цифру "2".

Эти примеры говорят о том, к каким недоразумениям могут привести неправильные толкования жестов, не учитывающие национальные особенности говорящего. Поэтому, прежде чем делать какие-либо выводы о значении жестов и языка тела, необходимо учесть национальную принадлежность человека.

6. Совокупность жестов.

Одной из наиболее серьезных ошибок, которую могут допустить новички в деле изучения языка тела, является стремление выделить один жест и рассматривать его изолированно от других жестов и обстоятельств. Например, чесание затылка может означать тысячу вещей - перхоть, блохи, выделение пота, неуверенность, забывчивость или произнесение неправды - в зависимости от того, какие другие жесты сопровождают это чесание, поэтому для правильной интерпретации мы должны учитывать весь комплекс сопровождающих жестов.

Как любой язык, язык тела состоит из слов, предложений и знаков пунктуации. Каждый жест подобен одному слову, а слово может иметь несколько различных значений. Полностью понять значение этого слова вы можете только тогда, когда вставите это слово в предложение наряду с другими словами. Жесты поступают в форме "предложений" и точно говорят о действительном состоянии, настроении и отношении человека. Наблюдательный человек может прочитать эти невербальные предложения и сравнить их со словесными предложениями говорящего.

6.1. Совокупность жестов, обозначающих критически оценочное отношение. Главным здесь является жест "подпираание щеки указательным пальцем", в то время как другой палец прикрывает рот, а большой палец лежит под

подбородком. Следующим подтверждением того, что слушающий относится к вам критически, является то, что ноги его крепко скрещены, а вторая рука лежит поперек тела, как бы защищая его, а голова и подбородок наклонены (враждебно). Это невербальное предложение говорит вам приблизительно следующее: "Мне не нравится, что вы говорите, и я с вами не согласен".

Жест 7. Честность и открытость.

Испокон веков открытая ладонь ассоциировалась с искренностью, честностью, преданностью и доверчивостью. Клятвы обычно даются с ладонью на сердце; в суде, когда даются показания, поднимается рука с открытой ладонью, Библию держат в левой руке, а правая рука поднята вверх так, чтобы ее видели члены суда. В повседневной жизни люди используют два положения ладони. Первое, это когда ладонь протягивается лодочкой и означает жест нищего, просящего милостыню. Второе положение - ладонь развернута вниз, и это сдерживающий или успокаивающий жест.

Самый лучший способ узнать, откровенен и честен ли с тобой в данный момент собеседник - это понаблюдать за положением его ладоней. Если собака проявляет покорность и подчинение победителю, подставляя свою шею, то человек делает это с помощью своих ладоней. Например, когда люди полностью откровенны с вами, они протягивают вам одну или обе ладони, и говорят что-то типа: "Я буду с вами полностью откровенен". Когда человек начинает с вами откровенничать, он обычно раскрывает перед собеседником ладони полностью или частично. Как и другие жесты языка телодвижений, это полностью бессознательный жест, он подсказывает вам, что собеседник говорит в данный момент правду. Когда ребенок обманывает или что-то скрывает, он прячет ладони за спиной. Аналогично, если жена хочет скрыть от мужа то, что всю ночь прогуляла с подругами, она во время объяснений будет прятать рук в карманы или держать их скрещенными. Таким образом, спрятанные ладони могут подсказать мужу о том, что она скрывает правду.

Агентов по продаже обучают смотреть на руки клиентов, когда те объясняют причину отказа произвести покупку, потому что о настоящих причинах можно судить по открытости ладоней. Если вы скажете наглую ложь, и ваши ладони при этом будут открыты, вы все же можете показаться неискренним для своих собеседников, потому что у вас будут отсутствовать другие жесты, характеризующие человека, говорящего правду, но будут заметны негативные жесты, характерные для говорящих неправду. И все это не будет сочетаться с вашими открытыми ладонями. Жулики и профессиональные обманщики обладают особым талантом - приводить в соответствие свои невербальные сигналы словесным лживым высказываниям. Чем лучше они используют во время лжи невербальные жесты, характерные для человека, говорящего правду, тем профессиональнее они в своей области.

Однако можно повысить свой кредит доверия, выработав привычку в процессе общения с людьми держать ладони открытыми. И наоборот, когда жест открытых ладоней становится привычкой, снижается количество лжи в вашей речи. Интересно заметить, что большинство людей не могут говорить неправду,

если их ладони открыты. С помощью открытых ладоней можно заставить других меньше лгать. Ваши открытые ладони также поощряют собеседников быть с вами доверчивыми и откровенными.

Одним из наименее заметных и в то же время наиболее значительных невербальных сигналов, является сигнал, передаваемый ладонью человека. Если правильно использовать силу ладони, то она может придать человеку больше авторитета и возможности командовать другими. Существует три основных командных жеста ладони: положение ладони вверх, положение ладони вниз и положение указывающего перста. Различие между этими тремя положениями видны из следующей примера: допустим, вам нужно попросить кого-либо поднять коробку и переставить ее на другое место в комнате. Допустим также, что использовать при этом мы будем одни и те же слова, говорить одним тоном голоса и с одним выражением лица. Меняться будет только положение ладони. Положение открытой ладони вверх есть доверительный, не угрожающий жест, напоминающий просящий жест нищего на улице человек, которого мы попросили передвинуть коробку, не почувствует никакого давления, и в условиях субординации он воспримет это как просьбу с вашей стороны.

Когда ладонь повернута вниз, в вашем жесте немедленно появится оттенок начальственности. У человека, которому вы адресовали свою просьбу, появится ощущение, что он получил приказ передвинуть коробку и может даже возникнуть чувство враждебности к вам, зависимости от ваших с ним взаимоотношений.

Обмен рукопожатием является реликтом первобытнообщинной эры. Когда встречались первобытные люди, они протягивали друг другу руки раскрытыми ладонями вперед для того, чтобы показать свою безоружность. Этот жест со временем претерпел изменения и появились его модификации, такие как помахивание рукой в воздухе. Суть этого древнего приветственного ритуала выражается в том, что люди протягивают друг другу руки и слегка встряхивают их, что в большинстве англоязычных стран делается в моменты приветствия и прощания. Обычно при рукопожатии сцепленные руки покачивают от 3 до 7 раз.

Жест 8. Рукопожатие. Выше говорилось о том, как с помощью различного разворота ладони можно придать жесту господствующее, доминирующее значение. Рассмотрим теперь значение этих двух положений ладони для рукопожатия.

Предположим, что вы впервые встретились с человеком, приветствуете друг друга обычным рукопожатием. Через рукопожатие передается один из трех типов возможных взаимоотношений. Первое - превосходство: "Этот человек пытается оказывать на меня давление. Лучше быть с ним осторожнее". Второе - покорность, уступчивость: "Я могу оказывать давление на этого человека. Он будет делать так, как пожелаю". Третье - равенство: "Мне нравится этот человек. Мы с ним будем хорошо ладить".

Во время властного рукопожатия ваша рука захватывает руку другого человека таким образом, что ваша ладонь развернута вниз. Совсем необязательно, чтобы ваша рука была развернута горизонтально, важно, чтобы она была

повернута вниз относительно руки другого человека. Тем самым вы сообщаете ему, что хотите главенствовать в процессе общения с этим человеком.

Собака проявляет покорность тем, что ложится на спину и подставляет свое горло нападающему, человек же для проявления покорности использует развернутое вверх положение ладони. Это рукопожатие отличается от властного рукопожатия тем, что вы протягиваете руку, развернув ее ладонью вверх. Это бывает особенно необходимо в ситуациях, когда вы хотите отдать инициативу другому человеку, или позволяете ему чувствовать себя хозяином положения.

Однако необходимо иметь в виду, что возможны обстоятельства, при которых положение ладони вверх не обязательно будет трактоваться как проявление покорности. Например, человек страдает артритом рук и потому вынужден обмениваться слабым рукопожатием, в этих условиях очень просто принудить его к покорному типу рукопожатия.

Чтобы полностью определиться относительно намерений человека, понаблюдайте за его последующим после приветствия поведением. Уступчивый человек будет характеризоваться жестами уступчивости, а властный проявит свою агрессивность.

Когда рукопожатием обмениваются два властных человека, между ними происходит символическая борьба, во время которой каждый пытается подчинить себе руку другого. В результате получается рукопожатие, при котором обе руки остаются в вертикальное положении, а оба человека испытывают друг к другу чувства уважения и взаимопонимания. Именно такому рукопожатию обучает отец своего сына, говоря: "Давай поздороваемся как мужчины". Когда человек здороваются с вами властным рукопожатием, важно не только склонить его к уступчивому типу рукопожатия, но сделать это незаметным образом. Существует простой способ, предложенный Аланом Пиз. Чтобы научиться этому способу обезоруживания необходимо оттренировать следующие движения: когда вы берете руку, сделайте шаг вперед левой ногой. Затем переставь правую ногу вперед, и встаньте слева перед этим человеком, продвигаясь в его личную зону. Затем, для завершения маневра, левую ногу поставьте за правой, и встряхните руку партнера: Эта тактика позволяет вам выравнить положение рук или развернуть руку другого человека к уступчивому типу рукопожатия. Она также позволяет вам стать хозяином положения, так как вы нарушили его интимную зону.

Проанализируйте свое поведение во время обмена рукопожатия: и проследите, какой ногой (правой или левой) делаете вы шаг вперед в тот момент, когда протягиваете руку. Большинство людей делает это правой ногой, и потому находятся в очень невыгодном положении в случае доминирующего рукопожатия, потому что у них мало места, простора для маневров, а это позволяет другому стать хозяином. Отработайте движение навстречу партнеру с левой ногой в интимную зону другого человека, и разворачивает руку в вертикальное положение. В таком положении значительно проще нейтрализовать доминантное рукопожатие и брать верх во взаимоотношениях.

Различные виды рукопожатий:

1. Доминантное рукопожатие есть наиболее агрессивный вид рукопожатия, т.к. оно дает человеку мало шансов на установление отношений равного партнерства. Этот тип рукопожатий характерен для агрессивного, властного мужчины, который всегда является инициатором рукопожатия и жестом руки, с ладонью направленной вниз. Крепкое рукопожатие вплоть до хруста пальцев является отличительной чертой агрессивного, жесткого человека. Пожатие несогнутой, прямой рукой, как и доминантное, является "знаком агрессивного человека. Его главное назначение в том, чтобы сохранить дистанцию и не допустить человека в свою интимную зону. Это рукопожатие используется также с целью защиты своей личной территории людьми, выросшими в сельской местности и имеющими более широкую интимную зону. Пожатие кончиков пальцев напоминает пожатие прямой несогнутой рукой, невыполненное до конца: вместо руки, по ошибке, в ладонь заключаются только пальцы. Даже если инициатор приветствия дружелюбно настроен по отношению к реципиенту, фактически он неуверен в себе. Как и в предыдущем случае, цель этого рукопожатия заключается в том, чтобы держать партнера на удобном для себя расстоянии.

2. Доверительное рукопожатие. Пожатие с применением обеих рук сразу выражает искренность, доверие или глубину чувств по отношению к реципиенту. Здесь необходимо обратить внимание на два существенных момента. Во-первых, для передачи переполненности чувств, которые хочет выразить инициатор, используется левая рука, которая кладется на правую руку реципиента. Степень этой переполненности будет выражаться местом, на которое кладется рука. Например, если левая рука инициатора берется за локоть партнера, то это выражает больше чувства, чем при обхватывании запястья. Если рука кладется на плечо, то это выражает больше чувства, чем когда она находится на предплечье. Во-вторых, поведение левой руки инициатора означает нарушение интимной и особо интимной зон реципиента. В общем, обхватывание запястья и плеча возможно лишь между близкими друзьями, родственниками и лишь в том случае, если левая рука инициатора проникает только в интимную зону, не затрагивая особо интимной зоны. Прикосновение к плечу или к предплечью затрагивает особо интимную зону и может привести к сближению или прикосновению тел. Это возможно только между людьми, испытывающими особо эмоциональный подъем в момент пожатия. Если испытываемое чувство не является обоюдным, или если инициатор не имеет особых оснований для приветствия с применением обеих рук, то реципиент может почувствовать недоверие или подозрительность относительно намерений инициатора. Часто можно видеть, как политические деятели приветствуют своих избирателей с помощью этого жеста, или агенты по продаже приветствуют своих клиентов с помощью, обеих рук, не осознавая, что это означает для них политическое самоубийство или загубленную сделку.

Жест 9. Потирание ладоней. С помощью потирания ладоней люди невербально передают свои положительные ожидания. Человек, бросающий кубик, потирает его между ладонями как сигнал того, что он ожидает победу. Распорядитель церемонии или конференсье потирает ладони перед тем как

произнести: "Мы с нетерпением ожидаем выступления нашего следующего участника", а возбужденный агент по продаже врывается в офис своего босса и, потирая ладони, взволнованно говорит: "Мы только что получили большой заказ, босс!" Однако, если к вашему столу в конце вечера подойдет официант и, потирая руки, спросит: "Что еще изволите, сэр?", то невербальным сообщением будет то, что он намекает на чаевые.

Жест 10. Потирание большого пальца об указательный или о кончики других пальцев обычно применяется для обозначения денег и ожидания поступления денег в качестве оплаты. Агенты по продаже часто используют этот жест при общении со своими клиентами: "Я смогу сэкономить вам 40%". Или в разговоре между друзьями этот жест может использоваться человеком, одалживающим деньги: "Одолжи мне 10 долларов". Но этого жеста нужно избегать обслуживающему персоналу при работе с клиентами.

Жест 11. Сцепленные пальцы рук. С первого взгляда это может показаться доверительным жестом, поскольку когда люди прибегают к нему, они улыбаются и чувствуют себя счастливыми. Однако через этот жест может выражаться разочарование и враждебность. Исследования, проведенные Ниренбергом и Калеро по изучению жеста сцепленных пальцев рук, позволили им заключить, что этот жест обозначает разочарование и желание человека скрыть свое отрицательное отношение. Этот жест имеет три варианта: скрещенные пальцы рук подняты на уровне лица, сцепленные руки лежат на столе или на коленях при сидячем положении, или внизу перед собой в стоячем положении.

Жест 12. Шпилеобразное положение рук. Этим жестом часто пользуются уверенные в себе люди, лица, занимающие руководящие должности, или люди с ограниченной жестикуляцией. Используя этот жест, они передают информацию своей самоуверенностью. Он очень часто используется в условиях субординации и может быть изолированным жестом, обозначающим, уверенную или "всезнающую" позицию. Люди управляющего звена часто применяют этот жест, когда отдают распоряжения или советы своим подчиненным, он очень распространен среди бухгалтеров юристов, менеджеров и тому подобное.

Этот жест имеет два варианта: руки шпилем вверх и руки шпилем вниз. Первое положение обычно принимается тогда, когда говорящий выражает свое мнение или излагает свои идеи. Второе положение используется тогда, когда человек не говорит, а слушает. Ниренберг и Калеро заметили, что женщины чаще используют положение рук шпилем вниз, чем шпилем вверх. Когда при положении рук шпилем вверх у говорящего голова откинута назад, у него появляется налет самодовольства и высокомерия. Хотя в целом шпилеобразный жест расценивается как положительный сигнал, он может быть использован как при положительных, так и при отрицательных обстоятельствах, и поэтому может быть неправильно истолкован.

Жест 13. Закладывание рук, за спину. Считается жестом уверенного в себе человека с чувством превосходства над другими. Он позволяет человеку с, бессознательным бесстрашием открывать свои ранимые области тела, такие как желудок, сердце, горло. Если в особо стрессовых ситуациях (таких как состояние

интервьюируемого человека, ожидание приема у дантиста) принять такую позу, то вы почувствуете себя менее напряженным, более уверенным и даже властным.

Жест 14. Руки в замок за спиной отличается от жеста "закладывание рук за спину с захватом запястья", который говорит о том, что человек расстроен и пытается взять себя в руки. В этом случае одна рука захватывает запястье так крепко, как будто она пытается удержать ее от нанесения удара. Интересно, что чем более сердит человек, тем выше передвигается его рука по спине.

Жест 15. Акцентирование больших пальцев. В системе хирологии большие пальцы рук обозначают силу характера и эго личности, и невербалика с использованием больших пальцев рук подтверждает это. Выставление больших пальцев рук говорит о властности, превосходстве и даже агрессивности человека. Однако этот жест нужно рассматривать в совокупности с другими жестами. Открытые большие пальцы являются положительным сигналом. Часто жест присутствует в позе сурового начальника в обществе со своими подчиненными. Ухаживающий за женщиной мужчина использует этот жест в ее присутствии, а наиболее типичен он для людей, одетых в официальные и престижные одежды. Люди, носящие новую привлекательную одежду, чаще используют этот жест, чем люди, одетые в устаревшую несовременную одежду.

Жесты 16. Обман, ложь, сомнения. Как узнать, что человек лжет? Это жесты, связанные с прикосновением рук к лицу. Когда мы наблюдаем или слышим, как другие говорят неправду или лжем сами, мы делаем попытку закрыть наш рот, глаза и уши руками. Мы уже говорили о том, что дети совершенно откровенно используют жесты, свидетельствующие об обмане. Если маленький ребенок обманывает, он будет рукой прикрывать рот в попытке остановить лживые слова, выходящие из его рта. Если он не желает выслушивать нотации родителей, он просто затыкает уши пальцами или закрывает уши руками. Если он видит то, на что ему не хотелось бы смотреть, он закрывает глаза руками. Когда человек взрослеет, его жесты, с использованием рук у лица, становятся более утонченными и менее заметными, но они все равно имеют место, когда человек лжет, покрывает ложь или дает лживые свидетельские показания. Эти жесты могут также обозначать сомнение, неуверенность, вранье или преувеличение реального факта. Когда человек проделывает жест "рука-к-лицу" то это далеко не всегда означает, что он лжет. Однако это может быть первым признаком обмана, и дальнейшее наблюдение за поведением человека и его жестами может подтвердить ваши подозрения. Следует рассматривать этот жест в совокупности с другими жестами. Защита рта рукой является одним из немногих жестов взрослого человека и имеет тот же смысл, что и детский жест. Рука прикрывает рот и большой палец прижат к щеке, в то время как мозг на уровне подсознания посылает сигналы сдерживать произносимые слова. Иногда это могут быть только несколько пальцев у рта или даже кулак, но значение жеста остается тем же.

16.1. Прикосновение к носу. В сущности, прикосновение к носу является утонченным, замаскированным вариантом предыдущего жеста. Он может выражаться в нескольких легких прикосновениях к ямочке под носом, или быть

выражен одним быстрым, почти незаметным прикосновением. Некоторые женщины очень осторожно проделывают этот жест, чтобы не смазать помаду и не повредить макияж.

16.2. Потирание века. Мудрая обезьяна говорит: "Не вижу греха", закрывая глаза. Этот жест вызван тем, что в мозгу появляется желание скрыться от обмана, подозрения или лжи, с которыми он сталкивается, или желание избежать взгляда в глаза человеку, которому он говорит неправду. Мужчины обычно потирают веко очень энергичным образом, а если ложь очень серьезная, то отворачивают взгляд в сторону, обычно в пол. Женщины очень деликатно проделывают это движение, проводя пальцем под глазом. Это может быть вызвано двумя причинами: в силу своего воспитания они не знакомы с грубыми жестами или осторожность движений объясняется наличием макияжа на веках. Отводя глаза в сторону, они смотрят на потолок.

Известно выражение "Врать сквозь зубы". Это выражение относится к комплексу жестов, складывающихся из стиснутых зубов и натянутой улыбки, потирания века пальцем и отведенного в сторону взгляда. Киноактеры пользуются этим сложным жестом для изображения неискренности своих героев, но в обычной жизни этот жест встречается редко.

16.3. Почесывание и потирание уха. Фактически этот жест вызван желанием слушающего отгородиться от слов, положив руку около или сверху уха. Этот жест является взрослой усовершенствованной модификацией жеста маленького ребенка, когда он затыкает уши, чтобы не выслушивать упреков родителей. Другими вариантами прикосновения к уху является потирание ушной раковины, сверление в ухе (кончиком пальца), потягивание мочки уха или сгибание уха в попытке прикрыть им слуховое отверстие. Этот последний жест говорит о том, что человек наслушался вдоволь и хочет, возможно, высказаться.

16.4. Оттягивание воротничка. В ходе исследования жестов людей, сопровождающих их ложь, Десмонд Моррис заметил, что ложь вызывает зудящее ощущение в нежных мышечных тканях лица и шеи, и требуется почесывание, чтобы успокоить эти ощущения. Похоже, это является приемлемым объяснением того, почему некоторые люди оттягивают воротничок, когда они лгут и подозревают, что их обман раскрыт. Также, похоже, что у обманщика выступают капельки пота на шее, когда он чувствует, что вы заподозрили обман. Этот жест используется также, когда человек разгневан или расстроен, при этом он оттягивает воротничок от шеи; чтобы охладить ее свежим воздухом. Когда вы видите, что человек делает этот жест, вы можете спросить его: "Не могли бы Вы это повторить?" или "Не могли бы Вы уточнить этот пункт?" И это заставит обманщика отказаться от продолжения своей хитрой игры.

16.5. Пальцы во рту. Моррис дает такое объяснение этому жесту: человек кладет пальцы в рот в состоянии сильного угнетения. Это бессознательная попытка человека вернуться к тому безопасному, безоблачному времени в грудном возрасте, когда ребенок сосал грудь своей матери. Маленький ребенок сосет палец, а что касается взрослого, то кроме пальца он засовывает себе в рот такие предметы, как сигареты, трубки, ручки и подобное. Если жесты, связанные

с прикрытием рта рукой, обозначают обман, пальцы во рту говорят о внутренней потребности в одобрении и поддержке. Поэтому, когда появляется этот жест, необходимо поддержать человека или заверить его гарантиями.

16.6. Подпираание ладонью щеки и подбородка. Хорошим лектором считается тот, кто инстинктивно чувствует, когда его аудитория заинтересована в том, что он говорит, а когда она потеряла интерес. Хороший агент по торговле чувствует, когда он "затрагивает правильные струны", т.е. нащупывает, заинтересован ли покупатель в его товаре или нет. Каждому коммивояжеру знакомо неприятное чувство, возникающее в случае, если его потенциальный покупатель присутствует на презентации товара, не проронив ни слова, и только наблюдает. К счастью, о его реакции можно судить по ряду жестов, среди которых может быть подпираание ладонью щеки или подбородка. Когда слушатель начинает подставлять руку для того, чтобы опереть на нее голову, это верный признак того, что ему стало скучно, и он подпирает голову рукой для того, чтобы не заснуть.

Степень наскучивания соотносится с выраженностью использования руки как опоры. Предельная скука и отсутствие интереса видны. Постукивание пальцами по столу и постоянный топот ног по полу часто неправильно интерпретируются как признаки скуки в аудитории, но на самом деле они свидетельствуют о нетерпении. Если вы как лектор заметите эти сигналы, нужно проделать стратегический ход, чтобы отвлечь нетерпеливого человека и увлечь его лекцией, чтобы он не заражал других присутствующих. Если вся аудитория проявляет признаки скуки и нетерпения, это подсказывает лектору, что ему пора заканчивать свою речь. Важно в этой связи отметить, что скорость постукивания пальцами или топая ногами зависит от степени нетерпения человека. Чем быстрее жесты, тем нетерпеливее становится слушающий.

Жесты 17. Оценивание. Человек принимает оценочную позу, если он подпирает щеку сжатыми в кулак пальцами, а указательный палец упирается в висок. Если человек теряет интерес, но из вежливости хочет выглядеть заинтересованным, его поза слегка изменится так, что голова будет опираться на основание ладони.

Поза заинтересованного и оценивающего человека. Настоящий интерес проявляется, когда рука, находясь под щекой, не служит опорой для головы. Простой способ возродить интерес, может быть, если лектор скажет что-нибудь типа: "Я рад, что вы так внимает моим словам, потому что через секунду я буду задавать вам вопросы!" Это поможет повысить интерес слушателей к его речи, потому что они боятся, что не смогут ответить на его вопросы. Когда указательный палец направлен вертикально к виску, и большой палец поддерживает подбородок, это указывает на то, что слушатель негативно или критически относится к лектору или предмету его сообщения. Часто указательный палец может потирать или натягивать веко по мере того, как негативные мысли сгущаются. Чем дольше сохраняет человек эти жесты, тем дольше сохраните его критическое отношение. Этот жест является сигналом к тому, что выступающему необходимо срочно что-то предпринять, или постараться увлечь слушателя содержанием своего сообщения, или закруглить

свое выступление. Простой способ заключается в том, чтобы дать ему что-то поддержать и тем самым изменить его позу. Жест критической оценки часто путают с сигналом заинтересованности, но при критическом отношении обязательно будет присутствовать подпирание подбородка большим пальцем руки.

Жест 18. Поглаживание подбородка. Когда вам представится возможность предложить группе людей какую-нибудь идею, понаблюдайте внимательно за их реакцией в момент, когда вы будете это делать, и вы увидите много увлекательного. Большинство, если не все члены вашей группы, поднесут одну руку к своему лицу и начнут проделывать оценочные жесты. Когда вы подойдете к концу вашей презентации и попросите членов группы высказать свое мнение или предложение относительно вашей идеи, оценочные жесты исчезнут. У ваших слушателей одна рука передвинется к подбородку и начнет поглаживать подбородок. Этот жест "поглаживания подбородка" означает, что человек пытается принять решение. Когда вы попросили слушателей высказать их мнение, их жесты сменились из оценочных на жесты "принятия решения". Следующие сигналы укажут вам на то, будет ли решение положительным или отрицательным. Агент по продажам поступит неразумно, если прервет покупателя в момент, когда он начнет поглаживать подбородок в ответ на просьбу сообщить свое решение о покупке. Его лучшей линией поведения было бы внимательное наблюдение за последующими жестами покупателя, которые подскажут, к какому решению он пришел. Если, например, после этого жеста он скрестит руки на груди и закинет ногу на ногу, потом откинется на спинку стула, коммивояжер получил невербальный отрицательный ответ. Моментально следует еще раз пройтись по достоинствам предлагаемого товара до того, как покупатель выразил на словах свой отрицательный ответ, и это может спасти переговоры.

Если вслед за поглаживанием подбородка последует жест готовности, продавцу останется только уточнить, как будет произведена оплата за товар, и покупатель будет оформлять покупку.

Если человек носит очки, то вслед за оценочными жестами для принятия решения он проделает следующее: он снимет очки и заложит одну дужку очков в рот, вместо поглаживания подбородка. Курильщик поместит трубку в рот. Если человек после того, как его попросили сообщить о своем решении, берет в рот ручку или палец; это признак того, что он не уверен в себе, и ему необходима поддержка, потому что предмет во рту позволяет ему не произносить решение, дольше подумать. Поскольку считается плохими манерами говорить с набитым ртом, предмет во рту считается оправданием для человека, не решающегося на решение.

Иногда жесты, обозначающие скуку, критическое отношение и принятие решения могут употребляться все одновременно, каждый отражая какой-то аспект отношения человека. Требуется определенное время и определенный уровень наблюдательных навыков для того, чтобы выработать у себя способность при определенных обстоятельствах правильно толковать жесты, связанные с приближением рук к лицу. Можно заключить, что если такой жест промелькнул у

человека, то это значит, что у него на уме что-то неприятное. Вопрос лишь в том, что же это такое? Это может быть сомнение, обман, неуверенность, некоторое преувеличение действительного факта, мрачное предчувствие или откровенная ложь. Искусство правильной интерпретации заключается в том, чтобы определить какая из перечисленных негативных эмоций присутствует. Лучше всего это делать с помощью анализа жестов, предшествующих 'рука-к-лицу' жесту, учитывая при этом контекст общения.

Жест 19. Руки на груди. Укрытие за какой-нибудь перегородкой есть естественная реакция человека, которую он усваивает еще в раннем детстве для самосохранения. Детми мы прятались за столами, стульями, мебель и маминой юбкой, как только мы оказывались в опасной для себя ситуации. Подрастая, мы стали более изощренными в средства самообороны и, достигнув шестилетнего возраста, когда укрытие за мебелью стало бы уже нелепым, мы научились складывать руки и тесно переплетать их у себя на груди при любых признаках опасности. В подростковом возрасте мы научились делать этот жест менее явным, немного расслабляя переплетение рук и сочетая этот жест с перекрещиванием ног. Взрослея, мы стали так искусно применять этот жест, что эта очевидность стала незаметной для окружающих. Помещая одну или обе руки у себя на груди, мы образуем барьер. Это, в сущности, попытка отгородиться от надвигающейся угрозы или нежелательных обстоятельств. В одном можно быть уверенным, если человек нервничает или принимает критическую или защитную позу, скрещивает руки у себя на груди. Это является явным сигналом того, что он чувствует опасность или угрозу.

Руки в замок на груди выражают попытку спрятаться от неблагоприятной ситуации. Положение рук при этом жесте может быть самым разнообразным, в этой книге мы обсудим три наиболее характерных положения. Типичное, стандартное скрещивание рук является универсальным жестом, почти повсюду обозначающим оборонное или негативное состояние человека, проделывающего этот жест. Его всегда можно увидеть, наблюдая за человеком в толпе незнакомых людей на общественных собраниях, в очереди, в кафетериях, в лифтах и в других местах, где люди чувствуют себя неуверенно и небезопасно. Простой, но эффективный способ заставить человека разомкнуть руки - это дать ему в руки ручку, книгу, бумагу, любой предмет, беря который он вытянет руки вперед. Тем самым он примет более открытое положение, и его отношение изменится. Можно также попросить человека наклониться вперед, чтобы лучше рассмотреть какую-нибудь вещь, в результате чего он тоже разомкнет руки. Другим полезным приемом будет наклон вперед, сделанный с открытыми ладонями, и вопрос: "Я вижу, что у вас имеются вопросы. Что бы вы хотели спросить?" Или "А что Вы думаете по этому поводу?", а затем откинуться спиной на спинку стула, показывая, что настала его очередь для высказываний. Предъявляя ему свои ладони на обозрение, вы сообщаете невербальным способом, что хотели бы от своего партнера открытого и четкого ответа.

Если кроме скрещивания рук на груди, человек еще сжимает пальцы в кулак - это говорит о его враждебной и наступательной позиции. Часто это

сопровождается стиснутыми зубами и покрасневшим лицом, и в таком случае может последовать словесное или физическое нападение. Необходим успокаивающий жест с, применением открытых ладоней, чтобы обнаружить причину, приведшую к таким враждебным жестам.

Кисти скрещенных рук на плечевой части руки. Вы можете заметить, что этот вид скрещенных рук характеризуется тем, что кисти рук впииваются в плечо противоположной руки, чтобы закрепить положение рук, исключить любую попытку разжать руки и подставить грудь под удар. Кисти рук так крепко могут впиваться в плечо, что пальцы и фаланги пальцев становятся белыми, потому что кровь к ним не поступает. Этот жест можно часто увидеть в приемной доктора или стоматолога, или в салоне самолета перед взлетом у людей, впервые совершающих полет на самолете. Он обозначает сдерживание негативных ощущений

Замаскированные жесты, связанные со скрещиванием рук являются очень утонченными, усовершенствованными жестами, к которым прибегают люди, постоянно находящиеся в центре внимания. К этой категории людей относятся политические деятели, коммивояжеры, телевизионные комментаторы и другие, кто не хочет, чтобы их зрители заметили их неуверенность или нервозность. Для прodelывания этого жеста рука движется поперек тела по направлению к другой руке, но вместо того, чтобы ухватиться за эту руку, она прикасается к сумочке, браслету, часам, запонкам или какому-нибудь другому предмету, находящемуся на противоположной руке или рядом с ней. И снова образуется барьер и утверждается состояние безопасности. Когда были модными запонки, то часто можно было увидеть, как мужчины поправляли их в тот момент, как им приходилось на виду у всех проходить через комнату или танцевальный зал. Сейчас запонки вышли из моды и мужчины поправляют ремешок часов, проверяют содержимое своего портмоне, потирают руки, играют пуговицей на манжете или используют любой другой предлог, позволяющий им держать руки поперек тела.

Замаскированная нервозность.

Опытного наблюдателя, однако, эти жесты никогда не обманут, потому что они делаются с одной единственной целью - скрыть взволнованность и нервозность. Хорошим местом для наблюдения этих жестов является то, где люди проходят через группу наблюдающих за ним людей, например, танцевальный зал, где человек направляется к привлекательной молодой особе для того, чтобы пригласить ее на танец, или просторная открытая комната, которую пересекает человек для получения награды. У женщин труднее заметить этот замаскированный защитный жест, потому что они, когда неуверенны в себе, могут держаться за такие предметы, как дамская сумочка или кошелек. Одним из наиболее распространенных вариантов этого жеста будет использование обеих рук для того, чтобы держать бокал с вином или пивом.

Жест 20. Перекрещивание ног. Подобно защитным барьерам, сформированным с помощью рук, перекрещивание ног является признаком негативного или оборонного отношения человека. Скрещивание рук на груди

первоначально было связано с функцией защиты области сердца и грудной клетки, а скрещивание ног является попыткой защитить область гениталий. Кроме того, скрещивание рук свидетельствует о более негативном настрое человека, чем скрещивание ног, и скрещенные руки более явно бросаются в глаза. С осторожностью нужно подходить к интерпретации этого жеста у женщин, поскольку в детстве их учили так сидеть потому, что "так сидят леди". К сожалению, эта манера может быть истолкована, как попытка обороны.

Существует две основные позы со скрещенными ногами в сидячем положении – классическое стандартное заложение ноги на ногу и поза, когда закинута нога напоминает цифру "4". Европейский способ закидывания ноги на ногу: одна нога аккуратно лежит на другой, обычно правая на левой. Это нормальное положение скрещенных ног, используемое европейцами, и может использоваться для выражения взволнованного состояния, сдержанной или защитной позиции. Это, однако - один из вспомогательных жестов, который сопровождается другими негативными жестами, и не должен интерпретироваться в отрыве от контекста. Например, люди часто сидят, закинув ногу на ногу во время лекций или во время долгого сидения на неудобных стульях. Часто люди используют этот жест в холодную погоду. Когда закинута нога на ногу сопровождается еще и скрещиванием рук на груди, это означает, что человек "отключился" от разговора.

Закидывание ноги на ногу с образованием угла. Этот способ закидывания ноги на ногу свидетельствует о том, что здесь присутствует дух соперничества и противоречия. Эта манера сидеть очень популярна среди американцев мужского пола, имеющих бойцовый характер. Поэтому, имея дело с американцами, трудно определить, вкладывают ли они какой-нибудь смысл в этот жест или нет, зато с англичанами такой проблемы не существует.

Закладывание ноги на ногу с фиксацией ноги руками. Человек с быстрой реакцией, которого очень трудно переубедить в споре, часто сидит, закинув ногу на ногу и обхватив ногу руками. Это признак твердого, упрямого человека, к которому нужен специальный подход для достижения общего языка.

21. Жесты вытеснения. Например, собирание несуществующих ворсинок с одежды. Когда человек не согласен с мнением или отношением других людей, но не решается высказать свою точку зрения, он проделывает жесты, которые называются жестами вытеснения, т.е. они проявляются вследствие сдерживания своего мнения. Человек, ощипывающий ворсинки, обычно сидит, отвернувшись от других, и смотрит в пол, а в это время занимается своим маленьким несущественным делом. Это наиболее популярный жест неодобрения, и когда слушатель постоянно обирает ворсинки с одежды, это является верным признаком того, что ему не нравится все, что здесь говорится, даже если на словах он практически со всем согласен.

Повернув к нему свои ладони, скажите: "Как вы считаете?" или "Я вижу, что у вас имеются какие-то соображения по этому поводу. Поделитесь, пожалуйста". Откиньтесь назад на стул, ладони видимы, и подождите ответа. Если человек скажет, что он с вами согласен, но продолжает ощипывать ворсинки, вы можете

спросить его прямо о возражении, которое он не решается высказать со значений "Нет" также считается многими врожденным жестом, однако, ряд "ученых" считает, что это первый приобретенный жест человека. Они утверждают, что когда младенец напивается молока, он вертит голову из стороны в сторону, отталкивая материнскую грудь. Аналогично, когда маленький ребенок сыт, он отворачивается от ложки, крутя головой из стороны в сторону.

Самый простой способ узнавания скрываемого возражения заключается в том, чтобы проследить, не использует ли человек отрицательное покачивание головой в момент устного высказывания своего согласия с вами. Возьмите, к примеру, человека, который произносит: "Да, я понимаю вашу точку зрения" или "Мне очень нравится здесь работать" или "Мы обязательно начнем наши дела после Рождества", а сам в это время качает головой из стороны в сторону. Даже если голос его будет звучать убедительно, сигнал, поданный головой, говорит о негативном отношении, и я бы посоветовал вам не верить тому, что он произнес, и задать какой-нибудь уточняющий вопрос.

22. Жесты головы. Основные положения головы: утвердительный кивок головой и отрицательное покачивание головой. Утвердительный кивок головой - положительный жест, используемый во многих странах для обозначения согласия "Да" или утверждения. Исследования, проведенные с людьми от рождения глухими, немыми и слепыми, показывают, что они также пользуются этим жестом для выражения утверждения, что дало повод считать, что этот жест является врожденным.

Существуют три основных положения головы. Первое - прямая голова. Это положение головы характерно для человека, нейтрально относящегося к тому, что он слышит. Голова обычно неподвижна, и время от времени делаются маленькие кивочки головой. При этом положении головы часто используются "рука-к-лицу" оценочные жесты.

Когда голова наклоняется в сторону, это говорит о том, что у человека пробудился интерес. Чарльз Дарвин одним из первых заметил, что люди, как и животные, наклоняют голову в бок, когда они становятся в чем-то заинтересованными. Если вы делаете презентацию товара или произносите речь, следите за тем, появился ли этот жест у вашей аудитории. Когда вы увидите, что они наклонили голову набок, а тело вперед, и опираются подбородком на руку, значит, вы добились своего. Женщины используют это положение головы для того, чтобы показать свой интерес к привлекательному мужчине. Когда обращаются к вам, все, что нужно вам сделать, это наклонить голову набок и время от времени кивать головой. Тем самым вы добьетесь расположения к вам со стороны говорящего.

Если голова наклонена вниз, это говорит о том, что отношение человека отрицательное, и даже осуждающее. Низкий наклон головы обычно сопровождается рядом жестов критической оценки до тех пор, пока вы не заставите человека поднять голову или наклонить ее набок, у вас будут проблемы общения с этим человеком. Если вам часто приходится выступать перед аудиторией, вы часто можете наблюдать, как все люди в зале могут сидеть с

опущенными вниз головами и сложенными на груди руками. Профессиональные лекторы и преподаватели обычно перед тем, как начать свое выступление, делают что-нибудь для повышения заинтересованности аудитории. Для этого нужно, чтобы головы слушателей поднялись, и люди стали более внимательными. Если хитрость не удалась, положение голов у аудитории изменится на наклонное вбок.

Закладывание рук за голову. Этот жест характерен для людей таких специальностей как бухгалтеры, юристы, управляющие по вопросам торговли управляющие банками или для уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими. Если бы вы могли читать его мысли, вы бы прочитали: "Я все знаю" или "Может быть когда-нибудь вы будете таким же преуспевающим, как я" или даже "Я контролирую ситуацию". Этот жест характерен также для "всезнаек", и многие люди раздражаются, когда кто-нибудь демонстрирует этот жест перед ними. Адвокаты часто в своей среде могут демонстрировать этот жест, чтобы показать, какие они знающие. Он может также использоваться как территориальный знак, которым человек почеркивает, что он "застолбил" эту территорию.

Существует несколько способов взаимодействия с людьми, демонстрирующими этот жест, это зависит от конкретных обстоятельств. Если Вы хотите выяснить причину, по которой человек ведет себя с чувством превосходства, наклонитесь вперед с протянутыми ладонями и скажите: "Я вижу, что это вам известно. Не могли бы вы прокомментировать эту проблему?" Затем откиньтесь на спинку стула, ладони оставьте в поле обзора и ждите ответа.

Другой способ заключается в том, чтобы заставить человека сменить свою позу, что в свою очередь вызовет изменение его отношения. Для этого можно взять какой-нибудь предмет и, отставив на большое от него расстояние, спросить: "Вы не видели это?", заставив его наклониться вперед. Хорошим способом взаимодействия будет копирование его жеста. Если вы хотите показать, что согласны с собеседником, все что вам нужно сделать, это повторить его позу.

С другой стороны, если человек в позе "руки за голову" делает вам замечание или выносит взыскание не стоит копировать его жест, чтобы не разозлить его. Например, два адвоката используют этот жест друг перед другом, чтобы подчеркнуть свое равенство и согласованность действий, но хулиганский мальчишка разозлит директора школы, если он заложил руки за голову в его кабинете. Природа этого жеста неизвестна, но, вероятно, руки используются для образования воображаемого кресла, в которое человек погружается и расслабляется.

Жест 23. Готов к действиям. Жесты готовности, сигнализирующие о желании закончить разговор или встречу, выражаются подачей корпуса вперед, при этом обе руки лежат на коленях или обе руки держатся за боковые края стула. Если любой из этих жестов появляется во время разговора, было бы разумно с вашей стороны взять инициативу в свои руки и первым предложить закончить беседу. Это позволит вам сохранить психологическое преимущество и контролировать ситуацию.

24. *Сексуальные жесты.* Сексуальная агрессивная поза выражается следующим жестом - большие пальцы рук затыкаются за пояс или за прорези карманов. Это один из наиболее популярных жестов, используемых актерами телевизионных вестернов, чтобы показать мужественность любимых героев-гангстеров. Руки находятся в положении готовности и служат центром притяжения внимания, акцентируя область гениталий. Мужчины используют этот жест, чтобы отметить свою территорию или показать другим мужчинам, что они их не боятся. Когда жест используется в присутствии женщин, он может истолковываться так: "Я мужчина. Я над тобой властвую".

Этот жест в сочетании с расширенными зрачками и, если при этом, носок одной ноги направлен в сторону женщины, хорошо понятен многим женщинам. Именно благодаря этому жесту все намерения мужчины становятся явными, т.к. они таким невербальным способом недвусмысленно сообщают женщине о том, что у них на уме. Эти жесты всегда считались чисто мужскими, но когда женщины стали носить джинсы и брюки, они тоже стали пользоваться этим жестом, хотя они это делают только тогда, когда одеты в брюки или джинсы. Когда на женщине платье, то сексуально настроенная женщина закладывает большой палец руки за ремешок или за прорезь кармана.

24.1. *Жесты глаз.* На протяжении многих веков человечество задумывалось над значением взгляда и его влиянии на поведение человека. Мы все используем такие фразы, как "У нее большие детские глаза", "У нее завлекающий взгляд", "Она бросила на него гневный взгляд", "У нее бегающие глаза", "У него такой блеск в глазах" или "Он меня сглазил". Когда мы говорим так, мы имеем в виду размер зрачков человека и поведение его глаз. В своей книге "Выразительные глаза" Гесс говорит, что с помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации, потому что они занимают центральное положение в человеческом организме, а зрачки ведут себя полностью независимо. При дневном свете зрачки могут расширяться и сужаться в зависимости от того, как меняется отношение и настроение человека от положительного к отрицательному, и наоборот. Когда человек возбужден, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сокращаться, при этом получают так называемые "глаза-бусинки" или "змеиные" глаза. Глаза играют большую роль при ухаживании, женщины подводят глаза для их выразительности. Если женщина любит мужчину, то при его виде ее зрачки расширяются, и он правильно расшифрует этот знак, не зная, как он это делает. Поэтому романтические свидания часто устраиваются в затемненных, плохо-освещенных местах, что позволяет зрачкам расширяться.

Молодые влюбленные смотрят пристально друг другу в глаза, подсознательно ожидая расширения зрачков, каждый приходит в возбуждение от расширяющихся зрачков другого. Исследования показали, что если показывать мужчинам порнографические фильмы с изображением мужчины и женщины в сексуальной позе, их зрачки расширяются почти в 3 раза против нормального состояния. Когда те же самые фильмы демонстрируются женщинам, их зрачки;

расширяются еще больше, чем у мужчин, что опровергает теорию, что женщины меньше возбуждаются от порнографии, чем мужчины.

У маленьких и грудных детей зрачки больше, чем у взрослых, и их зрачки постоянно расширяются в присутствии взрослых, потому что дети стремятся завоевать их постоянное внимание, а для этого нужно выглядеть более привлекательно.

Эксперименты, проведенные с квалифицированными карточными игроками показали, что мало кто из игроков выигрывал, если их соперники носили темные очки. Например, если бы при игре в покер у соперника выпало четыре туза, его зрачки быстро бы расширились, что было бы подсознательно замечено другим игроком, и он понял бы, что ему лучше не поднимать ставку при следующем ходе. Темные очки соперника скрывали сигналы, подаваемые зрачками, и в результате игроки проигрывали чаще обычного.

Китайские торговцы жемчугом в древности тоже следили за расширением значков своих покупателей при ведении переговоров о цене. Несколько веков назад проститутки закапывали себе в глаза белладонну, чтобы заставить зрачки расширяться и выглядеть более желанной и привлекательной.

Было замечено, что Аристотель Онасис надевал темные очки при переговорах о деловых сделках для того, чтобы его глаза не выдавали его мыслей. Старая поговорка гласит: "Смотри человеку в глаза, когда разговариваешь с ним". Когда вы разговариваете с людьми или ведете переговоры, научитесь смотреть в зрачок, и зрачок расскажет вам правду о мыслях человека.

Поведение Глаз. Основа для настоящего общения может быть установлена только тогда, когда вы общаетесь с человеком с глазу на глаз. Если при общении с одними людьми вы чувствуете себя уютно, то с другими вы чувствуете себя неуютно и недоверчиво. Это, главным образом, связано с тем, как они смотрят на вас, от длительности их взгляда, и от того, как долго они могут выдерживать ваш взгляд.

Если человек нечестен или скрывает что-то, его глаза встречаются с вашими менее, чем $1/3$ часть всего времени общения. Если взгляд человека встречается с вашими глазами более $2/3$ времени, это может означать одно из двух. Первое, он или она считают вас очень интересным или привлекательным, в этом случае зрачки глаз будут расширены. Во-вторых, он или она настроены враждебно по отношению к вам и невербально посылают вызов; в этом случае зрачки будут сужены. Арджайл установил, что если человеку нравится человек В, то он на него будет часто смотреть. Это побуждает В думать, что он нравится А, поэтому В свою очередь полюбит А. Другими словами, чтобы построить хорошие отношения с другим человеком, ваш взгляд должен встречаться с его взглядов около 60-70% всего времени общения. Это заставит его тоже полюбить вас. Неудивительно то, что скованный, скромный человек, который встречается с вами взглядом менее чем $1/3$ времени редко пользуется доверием. При переговорах никогда не следует надевать темные очки, потому что у других появится ощущение, что их разглядывают в упор. Как различается язык телодвижений у разных народов, так долгота взгляда человека зависит от того, к какой нации он

принадлежит. Жители южной Европы имеют высокую частоту взгляда, что может показаться оскорбительным для других, а японцы при беседе смотрят скорее в шею, чем на лицо. Всегда, прежде чем делать какие-либо выводы, сделайте скидку на национальную принадлежность.

Но важны не только долгота и частота взгляда, но и та географическая площадь лица и тела, на которую направлен взгляд, так как это тоже влияет на исход переговоров. Эти сигналы передаются и поглощаются с помощью невербалики, и обычно совершенно точно истолковываются собеседниками.

Деловой Взгляд. Ведя деловые переговоры, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник. Направив свой взгляд на этот треугольник вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по-деловому. При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз другого человека, вы сможете контролировать ход переговоров при помощи взгляда.

Социальный взгляд. Если ваш взгляд опускается ниже уровня глаз другого человека, создается атмосфера социального общения. Эксперименты по исследованию особенностей взгляда показали, что во время социального общения глаза тоже смотрят на символический треугольник на лице человека, в данном случае расположенный на линии глаз и обладает рта.

Интимный взгляд. Этот взгляд проходит через линию глаз и спускается ниже подбородка на другие части тела собеседника. При тесном общении этот треугольник опускается от глаз до груди, а затем отдаляется от глаз до промежности. Мужчины и женщины при помощи этого взгляда показывают свою сексуальную заинтересованность друг к другу.

Взгляд икоса используется для передачи интереса или враждебности. Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность и часто используется для завлечения. Если он сопровождается опущенными вниз бровями, нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, он означает подозрительное, враждебное или критическое отношение.

Большое значение для исхода встречи с глазу на глаз имеет та часть человеческого тела, на которую вы направляете свой взгляд. Когда мужчины говорят, что женщины смотрят на них "приглашающе", они имеют в виду взгляд икоса или интимный взгляд. Если мужчина или женщина хочет сказать, что они недоступны, единственно, что им требуется, это избегать интимного взгляда, а вместо этого пользоваться только социальным взглядом. Если вы во время ухаживания будете пользоваться деловым взглядом, вы рискуете прослыть холодным и недружелюбным. Дело в том, что когда вы смотрите на потенциального сексуального партнера интимным взглядом, вы сразу выдаете свои намерения.

Прикрытые веки. Больше всего нас раздражают люди, которые во время разговор опускают веки. Этот жест подсознательный и является попыткой человека убрать вас из поля своего зрения, потому что вы ему надоели или стали неинтересным, или он чувствует свое превосходство над вами. При нормальной

частоте моргания 6-8 раз в минуту, век этого человека закрываются на секунду или больше, как будто человек моментально стирает вас из своей памяти.

Если человек подчеркивает свое превосходство над вами, его прикрытые веки сочетаются с откинутой назад головой и долгим взглядом, известным как взгляд свысока. Если вы заметили такой взгляд у своего собеседника, учтите, что ваше поведение вызывает отрицательную реакцию и нужно что-то изменить, если вы заинтересованы в успешном завершении разговора.

24.2. Жесты и сигналы, характерные для процесса ухаживания.

Исследования, проведенные зоологами и учеными бихевиористами, по изучению процессов ухаживания среди животных выявили, что самочки и самцы пользуются рядом сложных жестов при ухаживании, некоторые из них очень явные, а другие очень скрытые, и что большинство из них проделываются неосознанно. В мире животных процесс ухаживания у каждого вида животных протекает по определенному и предрешенному образцу. Например, самцы некоторых видов птиц ходят кругами вокруг самочки, издают различные звуки, нахваливают перья и проделывают замысловатые движения, чтобы привлечь ее внимание. Самочка же в это время не проявляет абсолютно никакого интереса, или мало интереса к этим играм. Ритуал ухаживания у человека мало чем отличается от ритуала животных. Приемы Грэхема заключались в том, чтобы продемонстрировать жесты ухаживания, характерные для самца всем присутствующим женщинам - потенциальным партнерам. Те, кто, проявляя интерес, отметит ему соответствующими жестами-сигналами ухаживания, невербально дают Грэхему возможность продолжать свои ухаживания на более интимном уровне.

Успех человека в сексуальных отношениях с особями противоположного пола зависит от его способности посылать сигналы ухаживания и узнавать те, что были посланы ему. Женщины чувствительны к этим жестам, как они чувствительны почти ко всем; жестам языка телодвижений. Мужчины же менее восприимчивы, они иногда остаются полностью "слепыми", ничего не замечая. Интересно заметить, что женщины описывали Грэхема как "сексуального", "мужественного" и как человека, "который заставляет тебя почувствовать себя женщиной" - это их реакция на его постоянные сигналы ухаживания. Мужчины же, напротив, описывали его как "агрессивного, неискреннего и высокомерного" человека, - это их реакция на агрессивное соперничество Грэхема. Следовательно, у него было слишком мало друзей среди мужчин, так как, по Понятной причине, ни один мужчина не потерпит соперника в своих претензиях на внимание женщин. Часто спрашивают, какие жесты и телодвижения используются людьми для выражения своей заинтересованности. Мы перечисляем; сигналы, используемые особями обоего пола для завлечения потенциальных сексуальных партнеров. Вы обратите внимание на то, что речь пойдет больше о женских сигналах, чем о мужских. Это объясняется тем, что женщины имеют более широкий диапазон сигналов ухаживания, чем мужчины.

Некоторые символы ухаживания являются преднамеренными и приобретенными, другие же подаются неосознанно. Трудно объяснить, как и где

мы учимся этим сигналам, но известна теория, согласно которой эти жесты являются врожденными.

Доктор Альберт Шефлен в своей статье "Квази-ухаживания в психотерапии" пишет, что когда человек входит в компанию людей противоположного пола, в нем происходят определенные психологические изменения. Он заметил, что мышечный тонус этого человека повышается: он как бы готовится к возможному сексуальному контакту; мешки под глазами и на лице исчезают, человек выпрямляется, грудь прогибается вперед, живот автоматически втягивается, все тело вытягивается и он кажется моложе.

Идеальным местом для наблюдения этих изменений является пляж, когда женщина и мужчина приближаются друг к другу с какого-то определенного расстояния. Изменения происходят в тот момент, когда они подходят настолько близко друг к другу, чтобы встретиться глазами, и продолжаются до тех пор, пока они не проходят мимо друг друга, после этого возвращается их прежняя поза.

Жесты, используемые при ухаживании:

1. *Мужчина* начинает прихорашиваться при виде женщины, которая ему нравится, аналогичным образом с тем, как это происходит у животных. В дополнение к тем автоматическим психологическим реакциям, о которых мы уже говорили, появятся новые жесты - руки его потянутся к шее, чтобы поправить галстук. Если он не носит галстук, он может поправить воротничок или смахнуть несуществующую пыль с плеча, поправить запонки, рубашку, пиджак или другой предмет туалета. Он может также пригладить волосы, чтобы выглядеть привлекательнее. Самым агрессивным сексуальным проявлением мужчины по отношению к женщине будет вызывающий жест - закладывания больших пальцев рук за ремень, чтобы акцентировать область гениталий. Он может также развернуть к ней свое тело и поставить ногу носком в ее сторону. Он смотрит интимным взглядом и задерживает свой взгляд на долю секунды дольше положенного. Если он по-настоящему заинтересован, зрачки его глаз будут расширяться. Часто он стоит держа руки на бедрах, чтобы подчеркнуть свою физическую силу и показать готовность к взаимодействию с этой женщиной. Если он сидит или опирается о стену, он может вытянуть ноги, чтобы выделялась область гениталий.

2. У *женщин*, как мы сейчас увидим, больше приманок, и они имеют такие навыки в "ловле рыбы", что мужчинам и не снились. Женщины используют те же самые жесты прихорашивания, что и мужчины, включая прикосновения к волосам, поправление одежды, одна или обе руки на бедрах, ноги и тело повернуты в сторону мужчины, продленный интимный взгляд и учащенный контакт глаз. Они могут также применять жест с закладыванием больших пальцев за пояс, который является чисто мужским, но женщины используют его более утонченно; только один большой палец закладывается за пояс, в сумочку или в прорезь кармана. Возбуждение также вызывает расширение зрачков и румянец на щеках. Встряхивание волосами: делается резкое движение головой, чтобы отбросить волосы с лица или с плеч на спину. Даже женщины с короткой стрижкой могут использовать этот жест. Демонстрация запястья: женщина,

заинтересованная в потенциальном сексуальном партнере, будет периодически показывать ему гладкую нежную кожу своих запястий. Область запястья всегда считалась одной из наиболее эрогенных зон. Когда женщина говорит с мужчиной, она старается держать ладони в его поле зрения. Курящим женщинам не представляет никакого труда демонстрировать мужчине этот дразнящий жест во время курения. Демонстрация запястья и встряхивание волосами часто копируются гомосексуалистами, которые играют роль женщины. Расставленные ноги несколько шире, чем обычно, когда нет мужчины в поле зрения. Это не зависит от того, сидит или стоит женщина. Женщина, занимающая сексуально-оборонную позу сидит с крепко сжатыми, скрещенными ногами все время. Покачивание бедрами: бедра раскачиваются сильнее обычного, чтобы подчеркнуть прелести таза.

Женские жесты прихорашивания:

- взгляд искоса, украдкой;
- слегка приоткрытый рот, влажные губы;
- губная помада (когда женщина сексуально возбуждена, ее губы, груди и половые органы становятся по размерам больше и краснее, т.к. они наполняются кровью. Использование губной помады является способом, тысячелетиями используемым для имитации покрасневших половых губ сексуально возбужденной женщины.);
- поглаживание предмета цилиндрической формы (такое поглаживание сигареты, ножки бокала для вина, пальца или любого длинного предмета цилиндрической формы является неосознанным дамском на то, что может быть на уме).
- взгляд искоса из-за приподнятого плеча (округленное приподнятое плечо является имитацией своей собственной груди);
- женская манера скрещивания ног;
- поигрывание скинутой туфелькой (о свободной позе, и фаллическое ныряние ноги в туфельку и выныривание из нее настолько сексуально, что может свести многих мужчин с ума).

3. Когруентное общение.

Конгруэнтность – это совпадение слов и жестов при передаче информации. Исследования доказывают, что невербальные сигналы несут в 5 раз больше информации, чем вербальные, и в случае, если сигналы не-конгруэнтны, люди полагаются на невербальную информацию, предпочитая ее словесной.

Часто можно наблюдать, как какой-нибудь политик стоит на трибуне, крепко скрестив руки на груди (защитная поза) с опущенным подбородком (критическая или враждебная поза), и говорит аудитории о том, как восприимчиво и дружелюбно он относится к идеям молодежи. Он может попытаться убедить аудиторию в своем теплом, гуманном отношении, делая быстрые, резкие удары по трибуне. З. Фрейд однажды заметил, что когда одна пациентка словесно убеждала его в том, что она счастлива в браке, она бессознательно снимала с пальца и надевала обручальное кольцо. З. Фрейд понял значение этого

непроизвольного жеста и не удивился, когда стали обозначаться семейные проблемы этой пациентки.

Ключом к правильной интерпретации жестов является учитье всей совокупности жестов и конгруэнтность вербальных и невербальных сигналов.

Кроме учета совокупности жестов и соответствия между словами и телодвижениями, для правильной интерпретации жестов необходимо учитывать контекст, в котором живут эти жесты. Если вы, например, в холодный зимний день увидите на автобусной остановке человека, сидящего со скрещенными ногами, крепко скрещенными на груди руками и опущенной вниз головой, то это скорее всего будет означать, что он замерз, а вовсе не его критическое отношение к чему-либо. Однако если человек в точно таком же положении будет сидеть напротив вас за столом переговоров о заключении сделки, то его жесты совершенно определенно следует трактовать как имеющие негативное или оборонительное отношение в сложившейся ситуации.

Если у человека слабое рукопожатие, то можно сделать вывод о слабости его характера, и в главе об особенностях рукопожатия мы исследуем причины, объясняющие это утверждение. Но если у человека артрит суставов руки, то он будет использовать слабое рукопожатие, чтобы предохранить руку от боли. Поэтому художники, музыканты, хирурги и люди других деликатных профессий, где требуются чуткие пальцы, обычно предпочитают не обмениваться рукопожатиями, но если они вынуждены это делать, то пользуются щадящим рукопожатием.

Иногда люди, носящие плохо сидящую или тесную одежду, скованы в своих движениях, и это оказывает влияние на выразительность их языка тела. Это достаточно редкие случаи, но их важно иметь в виду, чтобы понять, какое психологическое влияние имеют такие вещи на боди лэнгвидж.

Научные исследования в области лингвистики показали, что существует прямая зависимость между социальным статусом, властью, и престижем человека и его словарным запасом. Другими словами, чем выше социальное или профессиональное положение человека, тем лучше его способность общаться на уровне слов и фраз. Исследования в области невербалики выявили зависимость между красноречивостью человека и степенью жестикуляции, используемой человеком для передачи смысла своих сообщений. Это означает, что существует прямая зависимость между социальным положением человека, его престижем и количеством жестов и телодвижений, которыми он пользуется. Человек, находящийся на вершине социальной лестницы или профессиональной карьеры, может пользоваться богатством своего словарного запаса в процессе коммуникации, в тоже время как менее образованный или менее профессиональный человек будет чаще полагаться на жесты, а не на слова в процессе общения.

Быстрота, некоторых жестов и их очевидность для глаза зависит от возраста человека. Например, если 5-летний ребенок скажет неправду своим родителям, то сразу же после этого он прикроет одной или своими руками рот. Этот жест "прикрывание рта рукой" подскажет родителям о том, что ребенок солгал, но на

протяжении всей своей жизни человек использует этот жест, когда он лжет, обычно меняется только скорость совершения этого жеста. Когда подросток говорит неправду, рука прикрывает рот почти так же, как и у пятилетнего ребенка, но только пальцы слегка обводят линию губ. Это жест прикрывания рукой рта становится более утонченным во взрослом возрасте. Когда взрослый человек лжет, его мозг посылает ему импульс прикрыть рот, в попытке задержать слова обмана, как это делается пятилетним ребенком или подростком, но в последний момент рука уклоняется ото рта и рождается другой жест-прикосновение к носу. Такой жест есть не что иное, как усовершенствованный взрослый вариант того же жеста прикрывания рта рукой, который присутствовал в детстве. Это пример того, что с возрастом жесты людей становятся менее броскими и более завуалированными, поэтому всегда труднее считать информацию 50-летнего человека, чем молодого.

Наиболее "типичным" вопросом является "Возможна ли подделка в собственном языке тела?" Обычный ответ на этот вопрос отрицательный, потому что вас выдаст отсутствие конгруэнтности между жестами, микросигналами организма и сказанными словами. Например, раскрытые ладони ассоциируются с честностью, но, когда обманщик раскрывает вам свои объятия и улыбается вам, одновременно говоря ложь, микросигналы его организма выдадут его потайные мысли. Это могут быть суженные зрачки, поднятая бровь или искривление уголка рта, и все эти сигналы будут противоречить раскрытым объятиям и широкой улыбке. В результате реципиент склонен не верить тому, что он слышит. Кажется, будто в человеческом мозгу есть предохранительный прибор, который "зашкаливает" каждый раз, как только он регистрирует неконгруэнтные невербальные сигналы. Существуют, однако, случаи, когда языку тела специально обучают для достижения благоприятного впечатления.

Многие политики являются опытными специалистами в области копирования языка тела и используют это для того, чтобы добиться расположения своих избирателей и заставить их поверить своим речам. О тех политических деятелях, которые успешно это проделывают, говорят, что у них есть "божий дар". Лицо чаще, чем какая-либо другая часть человеческого тела используется для скрытия ложных высказываний. Мы улыбаемся, киваем головой и подмигиваем в попытке скрыть ложь, но, к несчастью для нас, наше тело своими знаками говорит истинную правду, и наблюдается несоответствие между сигналами, считываемыми с лица и с тела, и словами. Изучение выражения лица является искусством само по себе.

Проблема с ложью заключается в том, что наше подсознание работает автоматически и независимо от нас, поэтому наш язык телодвижений выдает нас с головой. Вот почему сразу заметно, когда лгут люди, редко говорящие неправду, независимо от того, насколько убедительно они это преподносят. В тот самый момент, когда он начинают лгать, их тело начинает давать совершенно противоположные сигналы, что дает вам ощущение, что вам лгут. Во время обмана наше подсознание выбрасывает пучок нервной энергии, которая проявляется в жестах, противоречащих тому, что сказал человек. Некоторые

люди, чьи профессии непосредственно связаны с обманом в разных формах, такие как политические деятели, адвокаты, актеры и телекомментаторы, до такой степени выдрессировали свои телодвижения, что у них трудно заметить, что они говорят неправду, и люди попадают на их удочку, доверяю им. Они тренируют свои жесты двумя путями. Во-первых, отрабатывают те жесты, которые придают правдоподобность сказанному, но это возможно лишь в том случае, если практиковаться во лжи в течение долгого периода времени. Во-вторых, они почти полностью устраняют у себя жестикуляцию, чтобы не присутствовали ни позитивные, ни негативные жесты в тот момент, когда они лгут, но это тоже очень трудно сделать.

Литература:

- 17.Щекин Г. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению: учеб.- метод. пособие. – К. МАУП, 2007.
- 18.Нелсон О. Язык мимики и жестов. Что это такое? – М.: АСТ, 2007.
- 19.Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. – М.: Изд-во Эксмо, 2006.
- 20.Ди Джонатан Читаем по лицу. Как узнать характер человека. – М.: ООО ТД «Издательство Мир книги», 2007.
- 21.Колетт П. Язык мыслей. – М. : Изд-во Эксмо, 2007.
- 22.Степанов С. Язык внешности. – Изд-во Эксмо-пресс, 2000.
- 23.Уайтсайд Р. О чем говорят лица. – СПб: Питер Пресс, 1997.
- 24.Щеголев И. Тайны почерка. – СПб. : Питер, 2007.
- 25.Тимошенко Г. В., Леоненко Е. А. Знакомство с собой. О чем говорит ваше тело? – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006.
- 26.Тимошенко Г. В., Леоненко Е. А. Знакомство с собой. Как общается ваше тело? – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006.
- 27.Лоуэн А. Психология тела: биоэнергетический анализ тела. – М.: институт Общегуманитарных исследований, 2006.
- 28.Тхостов А. Ш. Психология телесности. – М.: Смысл, 2002.
- 29.Сандомирский М. Психосоматика и телесная психотерапия. Практическое руководство. – М. : Независимая фирма «Класс», 2005.
- 30.Экман П. Психология лжи. – СПб. : Питер, 1999.
- 31.Кочева О. Н. Маски, которые мы носим. – Ростов н / Д. : Феникс, 2007.