

Лекция №1

Визуальная психодиагностика, понятие и структура

«Не беспокойся о том, что люди не знают тебя,
а беспокойся о том, что ты не знаешь людей»

Конфуций

Визуальная психодиагностика – это отрасль психологии, изучающая взаимосвязь [внешних физиологических признаков] и [внутреннего содержания] личности.

Визуальная психодиагностика[©] – это область психологической науки, разрабатывающая теорию, принципы и инструменты оценки индивидуально-психологических особенностей личности на основе анализа внешних, поведенческих и физиогномических, ее проявлений.

Визуальная психодиагностика^{©©} – это, также, – форма психологической практики, которая связана с разработкой и использованием разнообразных методов распознавания индивидуальных психологических особенностей человека по его внешним, визуально наблюдаемым, проявлениям.

Визуальная психодиагностика – идентификация психологического состояния человека на основе его зрительного восприятия наблюдателем.

Это диагностика без использования каких-либо тестовых или инструментальных методов сбора психологической информации.

Наблюдатель сам является психометрическим прибором, и как любой прибор должен быть откалиброван и настроен.

Подобной настройкой являются наши знания особенностей восприятия и сбора психологической информации методом наблюдения.

На те невербальные сигналы, которые мы замечаем, мы чаще всего реагируем бессознательно, интуитивно, эмоционально.

Интуитивное восприятие не всегда достоверно и = его результатами сложно воспользоваться для осознанных действий =.

Сознание требует словесного описания (вербализации).

Наблюдателю необходима тренировка осознанного восприятия – перевода невербальных сигналов в наш словесный язык (вербализация ощущений).

В результате упражнений понимание языка тела вновь уйдет на бессознательный уровень, но уже в ином качестве.

Это происходит по следующей схеме:

- 1) неосознанное незнание (человек не знает, что он что-то не знает);
- 2) осознанное незнание (человек осознает необходимость знаний в какой-то области);
- 3) осознанное знание (человек получил знания в нужной области);

[©] = сформулировано мной на основе определения в психологической науке понятия «психодиагностика».

^{©©} = тоже

4) неосознанное знание (знания перешли в навыки работы).

Визуальная психодиагностика основана на изучении внешних характеристик и облика человека для проникновения во внутреннее психологическое содержание личности.

Объект визуальной психодиагностики[©] – это конкретный человек, являющийся носителем (обладателем) различных индивидуальных физиогномических и поведенческих свойств.

Предмет визуальной психодиагностики^{©©} – взаимосвязь внешних, физиогномических и поведенческих, свойств человека с его внутренними психическими свойствами, состояниями и образованиями.

Цель визуальной психодиагностики^{©©©} – на основе анализа физиогномических и поведенческих признаков человека дать оценку его актуального состояния и индивидуально-психологических качеств, прогнозировать его реакции и отношения.

Задачи визуальной психодиагностики^{©©©©} – (1) разработка методов распознавания индивидуально-психологических особенностей личности путем непосредственного визуального восприятия; (2) качественная, надежная оценка психических свойств, состояний и образований человека.

Методы визуальной психодиагностики:

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

Предпосылки развития визуальной психодиагностики

«Словарь» языков подсознания

1. На что обращать внимание при беседе? – или о трех языках, на которых говорят все люди земли

С точки зрения психологической науки нас, как правило, интересуют:

- А) психические *свойства* партнера;
- Б) его психические *состояния*.

© = сформулировано мной на основе определения в психологической науке понятия «психодиагностика», ее объекта, предмета, цели..

©© = тоже

©©© = тоже

©©©© = тоже

Свойства – это то, что фундаментально, устойчиво, постоянно: темперамент, специальные способности, фундаментальные установки (на добро и зло, на мир, на людей и т.п.), интеллект.

Состояния – это такие характеристики, которые легко меняются в зависимости от *ситуации* (настроение; отношение к теме беседы, к вам; *ситуативные установки* на данный конкретный факт действительности). Это сиюминутное, ситуативное, непостоянное, колеблющееся.

Но установка (допустим на Вас лично) как психическое *состояние* может быть детерминирована общей установкой (на людей в целом), т.е. психическим *свойством*.

Но хотя психическое состояние преломляется в той или иной степени через психические свойства жесткой связи между ними нет.

Подсознание показывает всегда честно и искренне, каков человек на самом деле.

Сознание может обманывать.

Существуют несколько языков, которыми сознание и подсознание себя презентуют.

→ вербальный язык;

→ кинетический язык;

→ конституциональный язык.

В звуке голоса, в глазах и во всем облике говорящего заключено не меньше красноречия, чем в выборе слов.

Ларошфуко,
французский писатель, философ (1613-1680)

Невербальное общение — это коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования слов, то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме.

Инструментом такого «общения» становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею, которое включает в себя все формы самовыражения человека.

Распространённое рабочее название, которое употребляется среди людей — *невербалика* или «**язык тела**».

Правильная интерпретация невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения.

Проблема невербального общения

Существуют две проблемы понимания невербального общения:

во-первых, при языковом и речевом общении процесс передачи и приема информации осознается обеими сторонами, тогда как при невербальном осуществляется на бессознательном или подсознательном уровнях — это вносит некоторое осложнение в понимании этого явления и ставит вопрос об оправданности использования понятия «общение».

Поэтому некоторые считают допустимым использовать, когда речь идет о невербальной коммуникации, другое понятие «невербальное поведение», понимая его как = поведение

индивида, несущее в себе определенную информацию, независимо от того, осознается это индивидом или нет;

во-вторых, во многих научных работах существует путаница в понятиях **«невербальное общение»**, **«невербальная коммуникация»**, **«невербальное поведение»**, чаще всего использующихся как синонимы.

Однако важно разделять эти понятия и уточнить контекст.

По определению, предложенному В. А. Лабунской,...

«невербальное общение» — это такой вид общения, для которого является характерным использование **невербального поведения** и **невербальной коммуникации** в качестве главного средства передачи информации, организации взаимодействия, формирования образа и понятия о партнере, осуществления влияния на другого человека».

Поэтому понятие «невербальное общение» является более широким, чем понятие «невербальная коммуникация».

В рамках нашего курса уместно пользоваться понятиями — **«невербальное поведение»** и **«невербальные сигналы»**

Типы, виды невербальных сигналов

Типы и виды коммуникаций	Области научного знания и группы	Приемы и средства
1. Фонационные средства	а) экстралингвистика (внеязыковая система) б) паралингвистика (околоязыковая система) в) просодия	● пауза; темп речи; вздох; плач; кашель; гелоскопия* ● вокальные качества голоса; диапазон; тембр ● фразовое ударение, синтагматическое ударение, логическое ударение**; тон; интонация
2. Оптико-кинетические средства	а) выразительные движения б) физиогномика в) окулесика или окуломантия	● мимика; жесты; позы; осанка; походка ● внешние признаки лица: нос, уши, глаза; френология ● направление взгляда, длительность и частота

* **ГЕЛОСКОПИЯ** (греч., от gelaō – смеюсь, и skopein – смотреть) = Наблюдение над процессом смеха.

Гелоскопия – гадание по смеху, определение характера человека и получение какого-либо предзнаменования по тому, как он смеется; кто много смеется – добродушный, открытый человек, кто смеется редко или совсем не смеется – человек скрытный, характера твердого; тихий мягкий смех означает мягкость нрава, громкий – резкость и склонность ко лжи.

** **Ударение фразовое, синтагматическое, логическое:**

1) синтагматическое ударение – выделение одного из слов в фонетической синтагме;

2) фразовое ударение – выделение одной из синтагм во фразе;

3) логическое ударение – выделение в синтагме более сильным ударением какого-либо слова для подчеркивания его особого значения.

*** **Флексорные линии** – в дактилоскопии крупные складки на ладонях рук и в области межфаланговых сочленений на пальцах рук. Форма и размеры сравнительно устойчивы.

3. Знаково-символические средства	а) системология б) графология в) актоника г) гастика д) хирософия и подомантия е) стерномантия ж) онихомантия з) нумерология и) молеософия	• предметы, окружающие человека в жизни • особенности почерка • поступки человека • пища, напитки • особенности формы рук, флексорных линий**** и холмов на ладони; дерматоглифика; линии на ступнях ноги • особенности формы и объема груди женщины • особенности формы и цвета ногтей • дата рождения, фамилия и имя человека • родинки
4. Тактильные средства (обоняние, осязание, слух и вкус)	а) гаптика или такесика б) сенсорика в) аускультация г) одорика (ольфакция)	• прикосновения • чувственное восприятие человека другой культуры • слуховое восприятие звуков и аудиальное поведение • запахи парфюма, табака, еды...
5. Пространственно-временные средства	а) проксемика б) хронемика	• расположение собеседников и дистанция между ними • способ использования времени: монокронный тип (возможен только один вид деятельности в одно и то же время) и полихронный (несколько дел)

кинесика	такесика	паралингвистика
➤ мимика (подражание поведению, выражения лица, улыбка, взгляд), ➤ поза ➤ жесты, ➤ походка ➤ внешний вид, ➤ одежда ➤ движения, ➤ танец ➤ кивок и мотание головой, ➤ покачивание конечностями, ➤ направление конечностей, ➤ имитация некоторого поведения (имитация двумя направленными вниз пальцами идущих ног); ➤ аплодисменты	➤ рукопожатие ➤ похлопывание ➤ поцелуй ➤ прикосновение ➤ объятие ➤ флирт	➤ тон голоса, ➤ его тембр, ➤ высота, ➤ интонированность и другие паравербальные характеристики, ➤ песня, ➤ диапазон, ➤ логические ударения
	проксемика ➤ угол ориентации ➤ дистанции ➤ личное пространство	экстралингвистика ➤ темп речи ➤ паузы ➤ покашливание ➤ смех, плач

Язык тела – это любое движение тела или его части, с помощью которого человек передает [эмоциональное] информационное послание внешнему миру. (Дж. Фаст)

Кинесика = наука изучающая язык тела.

Кинесика – совокупность телодвижений (жестов, мимики), применяемых в процессе человеческого общения.

Паралингвистика,

раздел языкознания, изучающий звуковые средства, сопровождающие речь, но не относящиеся к языку, особенности громкости, некодифицированные изменения мелодики, распределение пауз, звуки – «заполнители» пауз (типа русского «ммм...») и т.д.

Понятие паралингвистика было введено в конце 40-х гг. 20 в. американским лингвистом **А. Хиллом**;

Такесика – общение людей с помощью прикосновения.

Проксемика — область социальной психологии, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения.

Проксемика — наука, изучающая нормы организации общения (в пространстве, во времени).

Паралингвистика — вокальные возможности голоса.

Просодика — мелодико-интонационная сторона речи.

Кинесика предлагает две принципиальные возможности, два метода осознанного восприятия неязыковых сигналов. ↓

Первый — подробнейшая, [дотошная] фиксация большого количества единиц информации, исходящих от различных частей тела.

Этот метод позволяет исследователю уловить и систематизировать даже незначительные сигналы (с помощью фиксации на киноплёнку).

Он отличается большой трудоемкостью, так как исследователь, чтобы выделить сигналы, незаметные для невооруженного глаза, вынужден месяцами заниматься анализом восьмиминутных фильмов, просматривая их в замедленном режиме. Но подобные сигналы очень важны для понимания человека.

Этот метод вряд ли пригоден для использования в повседневной жизни, так как требует разнообразной специальной техники и довольно продолжительного времени для обработки результатов наблюдения.

Второй метод использует немногие типы сигналов, а именно —

→ (1) позу, (2) мимику, (3) жестикуляцию, (4) дистанцирование и (5) интонацию, ограничиваясь только той информацией, которая видна невооруженным глазом.

Несмотря на то, что при этом методе приходится «огрублять» восприятие, он обладает бесценным достоинством — он применим в повседневной практике.

Типы сигналов тела (по В. Биркебил)

Поза

Под позой мы понимаем не только положение, которое принимает человек, но и движения, которые изменяют это положение или влияют на него, как, например, перемещение центра тяжести при покачивании вперед-назад, с носка на пятку, смена ноги и т. п.

Мимика

К мимике мы относим все изменения, которые можно наблюдать на лице человека, включая и психосоматические процессы, например покраснение.

Жестикуляция

Жестикуляция включает в себя все жесты рук, «язык рук», а также многие другие действия: например, собеседник открывает двери, вынимает сигареты и т. д.

Дистанцирование

Под данным термином мы понимаем дистанцию, которой придерживается один человек относительно другого (иногда и по отношению к животным или предметам), а также неожиданные движения, которые имеют целью изменение дистанции, например, резкий шаг назад и т. п.

(В данном случае мы уже можем говорить о пограничных сигналах: «шаг назад» можно отнести и к изменению позы, и к дистанцированию).

Интонация

Под интонацией понимаются все явления, которые связаны с голосом и не требуют концентрации нашего внимания на содержании сказанного. Это интонация как таковая, мелодия речи, наличие и длительность пауз, громкость голоса, ритм речи и т. п. Под интонацией мы понимаем также звуки несловесного содержания, например пощелкивание языком, вздохи, постанывания и т. п.

Краткая история языка тела

Общее представление о языке телодвижений

В 1872 г. была опубликована работа **Ч. Дарвина** «Выражение эмоций у людей и животных».

В 1970 г. опубликовал свою книгу **Джулиус Фаст** (1919-2008), он обобщил исследования о невербальных аспектах коммуникации.



Основателем кинесики считается амер. антрополог **Рэй Ли Бердвистелл** (Birdwhistell). По аналогии с фонемами и морфемами, в кинетике выделяются такие единицы, как кинемы и кинеморфы.

Профессор **Бердвистелл** установил, что в среднем человек говорит словами только в течении 10–11 минут в день, и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд.

Словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств.

Вплоть до 60-х годов 20 столетия никакого систематического изучения языка тела не производилось. Именно тогда американский психолог **Поль Экман** занялся изучением того, насколько хорошо нам удастся читать невербальные сообщения, передаваемые нам лицами окружающих нас людей.

Английский психолог **Майкл Арджайл** изучал другие виды языка тела – жесты и то, насколько мы приближаемся к другому человеку, в каких случаях касаемся его, и каким образом мы это делаем.

Оба они подчеркивают, что язык тела – это действительно язык.

Взаимодействие

Арджайл и его сотрудники утверждают, что в том случае, когда люди встречаются, разговаривают или делают что-нибудь вместе, такой фрагмент поведения следует рассматривать как «взаимодействие».

Хороший способ изучить любое **взаимодействие** – это проанализировать три его элемента:

→

- его текст,
- его контекст и
- его подтекст.

Текст – это те слова, которые были действительно произнесены при любой встрече.

Но слова – это еще не все. Если бы вам дали стенограмму разговора при любом взаимодействии, вы не смогли бы получить полного представления о том, что там происходило на самом деле.

Контекст – это общая ситуация, в которой происходит [встреча или любое] общение между людьми. К какого рода событиям отнести ланч, будет зависеть от того, с кем вы его проводите (деловой, дружеский, любовный).

☞ [В следующий раз, когда вы будете в ресторане, попытайтесь воспользоваться своими знаниями о языке тела, чтобы предположить, какого рода ланч у сидящей за соседним столиком пары.]

Подтекст = включает интонации и язык, который использует тело.

Он должен передавать информацию о тепле и близости встречи.

Для того чтобы составить представление о взаимодействии, люди не должны полагаться только на слова.

Тон голоса и невербальные ключи составляют не меньше половины свидетельств, на основании которых мы судим о любой ситуации.

Если эти невербальные ключи противоречат тому, что сказано, человек начинает беспокоиться, что его обманывают.

Контекст и текст любого взаимодействия обычно легко поддается описанию.

Подтекст может быть гораздо более неоднозначным.

Основы языка тела

Психологи показали, что словесное общение в беседе дает 1/3 информации, а 2/3 – невербальные сигналы.

Для общего представления о распределении информационной нагрузки в коммуникации удобно пользоваться таким соотношением:

Язык Тела – 1/2;	Диаграмма показывает доли в общем потоке информации.
Голос – 1/3;	То есть, из всей информации половина приходится на язык тела –
Содержание – 1/6;	мимику, жесты, движения; треть на голос – интонации, акценты, ударения; и только шестая часть – собственно на содержание.

Если говорить о влиянии, то есть о воздействии на других людей, то соотношение будет несколько иное.

- С помощью слов передается 7% информации,
- с помощью звуковых средств (включая тон голоса, интонацию и т.п.) – 38%,
- мимики, жестов, поз (невербальная коммуникация) – 55 %.

(Альберт Мейерабиан)

Большинство исследователей сходятся во мнении, что $\equiv \sqrt{\equiv}$ невербальный канал используется в значительной степени для «выяснения» межличностных отношений.

Например, человек может послать другому убийственный взгляд и даже, не раскрывая рта, однозначно показать свое отношение к другому человеку.

«Язык тела» в его коммуникативном аспекте — это **кинесика**, т.е. = совокупность кинем — значимых (1) жестовых, (2) мимических и (3) пантомимических движений.

В свою очередь, минимальной единицей жестового языка является **херема** (греч. *hejr* — рука).

Число херем сравнимо с числом фонем звукового языка.

Херемы одного класса указывают на место исполнения жеста, другого — на конфигурацию руки, третьего — на характер движения.

Кинезические единицы могут быть врожденными и социально обусловленными.

Разделение коммуникации на отдельные составляющие в определенной степени условно, поскольку на практике они, как правило, тесно связаны друг с другом.

Исследования показывают, что для достижения взаимопонимания необходим целостный анализ информации, поступающей по всем трем каналам.

Посредством языка жестов можно не просто передавать определенные сведения, но и дезавуировать, отрицать параллельное вербальное сообщение.

✓ В психотерапевтической практике широко используется термин «**конгруэнтность**», под которым понимается = соответствие, согласованность вербальных и невербальных компонентов коммуникации.

Общие рекомендации по чтению жестов

1. 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.

☑ → для правильной интерпретации мы должны учитывать весь комплекс сопровождающих жестов.

2. Конгруэнтность – Совпадение Слов и Жестов

☑ → если сигналы неконгруэнтны, люди полагаются на невербальную информацию, предпочитая ее словесной.

Ключом к правильной интерпретации жестов является = [учитывание всей совокупности жестов] и [конгруэнтность вербальных и невербальных сигналов].

3. Значение Контекста для толкования жестов

☑ → для правильной интерпретации жестов необходимо учитывать контекст, в котором живут 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.

4. Положение в Обществе и Богатство жестикуляции

Научные исследования в области лингвистики показали, что существует прямая зависимость между социальным статусом, властью и престижем человека и его словарным запасом.

⇒ Чем выше социальное или профессиональное положение человека, тем лучше его способность общаться на уровне слов и фраз.

⇒ в то время как менее образованный или менее профессиональный человек будет чаще полагаться на жесты, а не на слова в процессе общения.

☑ → чем выше социально-экономическое положение человека, тем менее развита у него жестикуляция и беднее телодвижения.

5. Возраст человека

☑ → 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 обеими руками рот.

Когда подросток говорит неправду, то только пальцы слегка обводят линию губ.

Когда взрослый человек лжет, его мозг посылает ему импульс прикрыть рот, то в последний момент рука уклоняется ото рта и рождается другой жест – прикосновение к носу.

☞ с возрастом жесты людей становятся менее броскими и более завуалированными, поэтому всегда труднее считать информацию 50-летнего человека, чем молодого.

6. Другие Факторы, оказывающие влияние на интерпретацию* жестов

→ если у человека артрит суставов руки, то он будет использовать слабое рукопожатие, чтобы предохранить руку от боли.

→ Художники, музыканты, хирурги и люди других деликатных профессий, где требуются чуткие пальцы, обычно предпочитают не обмениваться рукопожатиями, или пользуются щадящим рукопожатием.

→ Иногда люди, носящие плохо сидящую или тесную одежду, скованы в своих движениях, и это оказывает влияние на выразительность их языка тела.

* Интерпретация - (лат. interpretatio) – в широком смысле - истолкование, объяснение.