



МВД России
Санкт-Петербургский университет
Кафедра юридической психологии

Визуальная психосемиотика



*Доцент кафедры юридической психологии
Сергей Петрович Хвезженко*

Учебные вопросы:

1. Основные понятия визуальной психосемиотики.
2. Целенаправленное наблюдение, как главный метод визуальной психодиагностики.
3. Сложившиеся исторически и современные направления изучения связи психологических особенностей человека с его внешними данными.

Вопрос 1. Основные понятия визуальной психосемиотики.

Системы средств, которые человек использует для обмена информацией, являются знаковыми, или семиотическими.



Семиотика (греч. – знак, признак) – наука о знаках, знаковых системах и символах.



Все системы средств, используемые человеком для обмена информацией, являются знаковыми, или семиотическими, т.е. системами знаков и правил их употребления.

Чарлз Сандорс ПИРС
американский ученый
(1839-1914)

Психосемиотика – область психологического знания, изучающая различные аспекты влияния знаков и знаковых систем на психику человека.

Невербальная коммуникация — как способ передачи информации с помощью неречевых средств, является одной из важнейших областей функционирования знаков и знаковой информации.



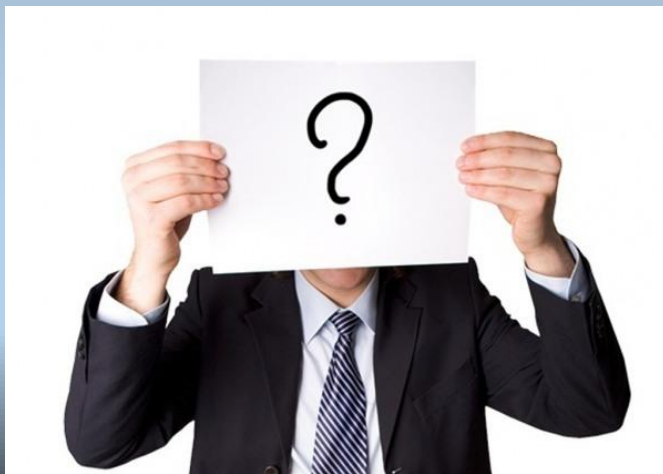
Визуальная психосемиотика изучает все визуальные знаковые системы, образованные семиотическими проявлениями внешнего облика человека и несущие информацию в общении.

Невербальная семиотика – это наука, предметом которой является невербальная коммуникация и невербальное поведение, а также взаимодействие людей. (Г. Е. Крейдлин).

Она состоит из отдельных, но взаимосвязанных дисциплин:

- 1. Паралингвистики** – науке о звуковых кодах невербальной коммуникации.
- 2. Кинесики** – науке о жестах, жестовых движениях, о жестовых процессах и жестовых системах.
- 3. Окулесики** – науке о языке глаз и визуальном поведении людей во время общения.
- 4. Аускультации** – науке о слуховом восприятии звуков и аудиальном поведении людей в процессе коммуникации;
- 5. Гаптики** – науке о языке касаний и тактильной коммуникации;
- 6. Гастики** – науке о знаковых и коммуникативных функциях пищи и напитков, о приеме пищи, о культурных и коммуникативных функциях снадобий и угощений;
- 7. Ольфакции** – науке о языке запахов, смыслах, передаваемых с помощью запахов, и роли запахов в коммуникации.
- 8. Проксемики** – науке о пространстве коммуникации, его структуре и функциях.
- 9. Хронемики** – науке о времени коммуникации, о его структурах, семиотических и культурных функциях.
- 10. Системологии** – науке о системах объектов, которыми люди окружают свой мир, о функциях и смыслах, которые эти объекты выражают в процессе коммуникации

Вопрос 2. Целенаправленное наблюдение, как главный метод визуальной психодиагностики.



*«Что внутри, то и снаружи,
что снаружи, то и внутри».*

Гермес Трисмегист

*Существует взаимосвязь
внешнего и внутреннего, и
психологические особенности
человека можно определить
путем анализа физического тела
субъекта и его внешних
проявлений.*



Визуальная психодиагностика - это способность определять особенности психологии человека по внешним признакам.

Черты внешности, выполняющие роль опознавательных признаков

статические особенности

(анатомические признаки, составляющие физический облик человека);

динамические особенности

(функциональные признаки, характеризующие экспрессивное поведение);

среднеустойчивые признаки

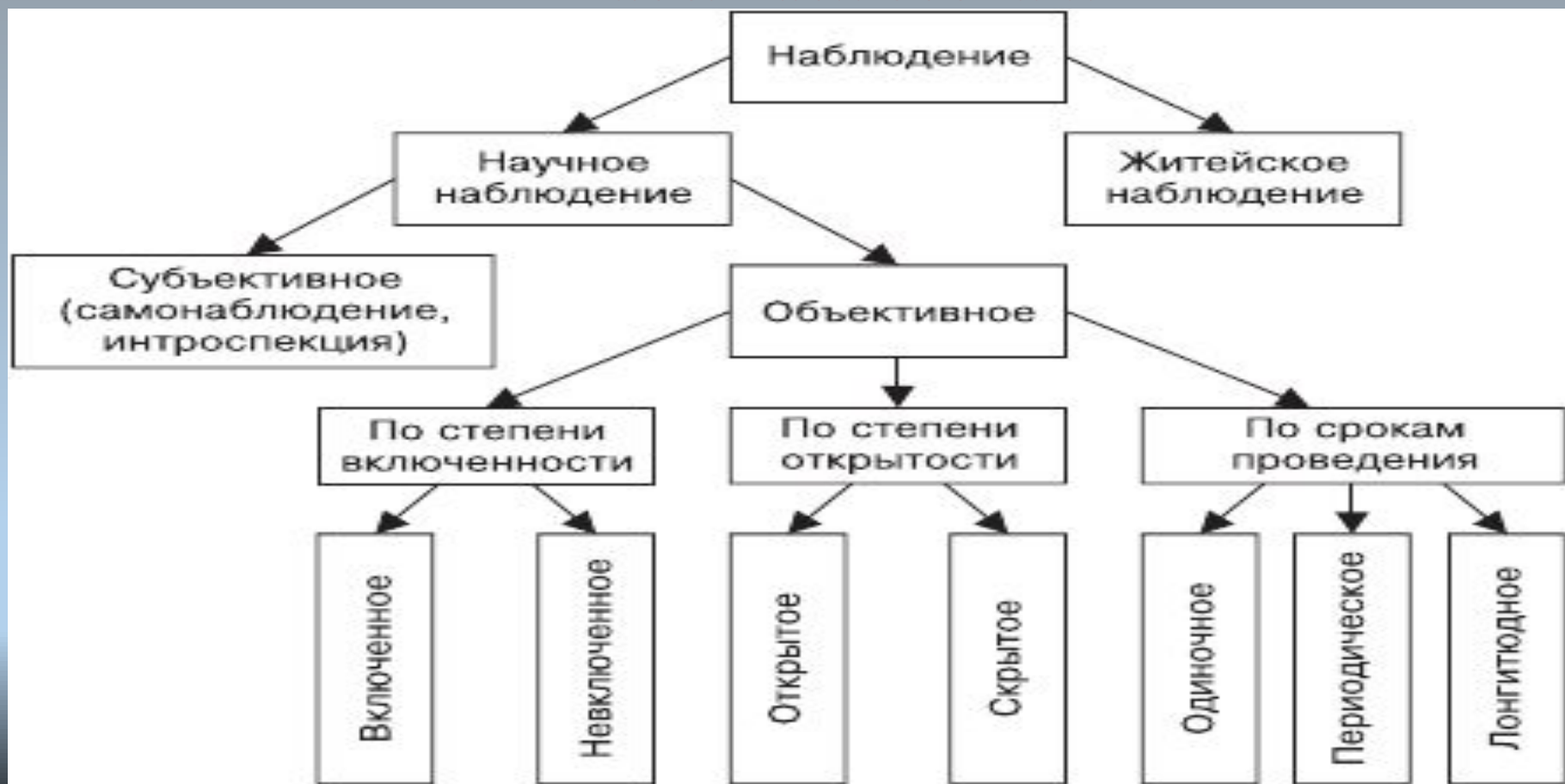
(дополняющие, уточняющие).

Внешние параметры исследования личности

Статические особенности	Динамические особенности	Среднеустойчивые признаки
<ul style="list-style-type: none">• тип телосложения• голова (форма и соотношение частей)• лицо (общее строение лица и его пропорции, отдельные элементы лица – лоб, брови, глаза, нос, рот, подбородок)• форма рук и пальцев• цвет глаз и волос	<ul style="list-style-type: none">• жестикуляция• мимика• особенности взгляда• походка• манера говорить• характеристики дистанции в общении	<ul style="list-style-type: none">• социальное оформление внешности: одежда, обувь, украшение, аксессуары, прическа, очки и пр.• предпочтения в выборе цвета• особенности почерка• особенности рисунков человека

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

Виды наблюдения:



Десять условий успеха в наблюдении и расшифровке сигналов невербальной коммуникации (Джо Наварро (Joe Navarro)):

1. Внимательно наблюдайте за тем, что происходит вокруг.
2. Наблюдение в контексте — это ключ к пониманию невербального поведения.
3. Учитесь распознавать и расшифровывать универсальные сигналы невербального поведения.
4. Учитесь распознавать и расшифровывать идиосинкратические (индивидуальные) сигналы невербального поведения.
5. Когда вы общаетесь с другими людьми, то старайтесь определить их базовые модели поведения.
6. Всегда старайтесь замечать в людях множественные эмблемы — сигналы поведения, которые подаются одновременно или последовательно.
7. Важно искать в поведении человека изменения, которые свидетельствуют об изменениях в его мыслях, эмоциях и намерениях.
8. Старательно учитесь распознавать ложные или обманчивые невербальные сигналы.
9. Умение различать признаки комфорта и дискомфорта поможет вам сфокусироваться на элементах поведения, способных сыграть самую важную роль в расшифровке невербальных сообщений.
10. Когда наблюдаете за другими, старайтесь делать это незаметно.

Основные ошибки при наблюдении:

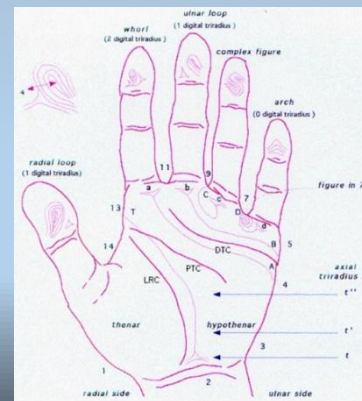
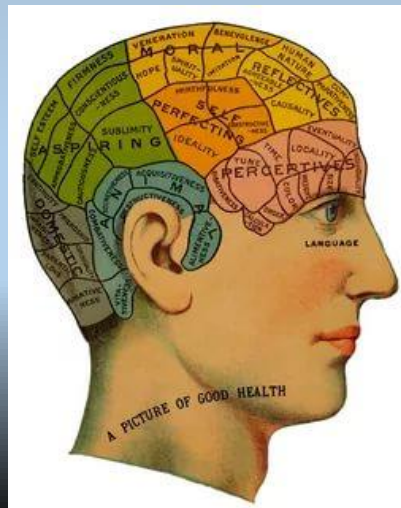
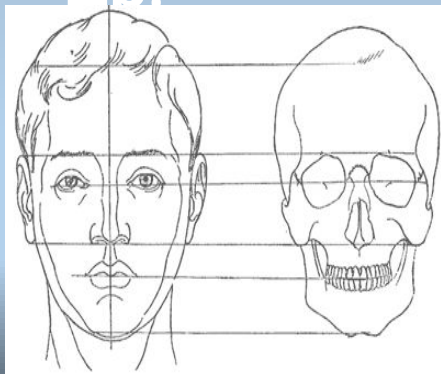
- 1. Ошибка первого впечатления.** Выводы не рекомендуется делать по первому впечатлению.
- 2. Ошибка контраста** – склонность наблюдать и выделять черты, противоположные собственным.
- 3. Ошибка корреляции** – оценка одного признака поведения дается на основании наблюдения за другим.
- 4. Ошибка центральной тенденции** – усредненная оценка.
- 5. Эффект снисхождения** – всему дается положительная оценка.
- 6. Гало-эффект** – грубое примитивное восприятие, игнорируются тонкости и нюансы.



Вопрос 3. Сложившиеся исторически и современные направления изучения связи психологических особенностей человека с его внешними данными.

С давних времен люди стремились на основании видимых внешних признаков делать вывод о внутреннем состоянии человека и прогнозировать его поведение.

Изучение психотипа человека легло в основу сразу нескольких направлений таких как: астрология, физиогномика, френология, хиромантия, графология и др.



Физиогномика- искусство чтения по лицу

Аристотель
отец европейской
физиогномики
философ и ученый
древности



Черты лица, его мимика характеризуют тот или иной тип людей, по ним можно определить характер человека, его интеллект и одаренность.

Аристотель считал **лицо зеркалом души**, книгой, в которой можно прочесть о сильных и слабых чертах характера.

Сократ и Платон умели расшифровывать выражение лица собеседника.

Пифагор не позволял изучать математику тем студентам, на лицах которых он не видел способностей к абстрактному мышлению.

Форма лица



Овальная



Круглая



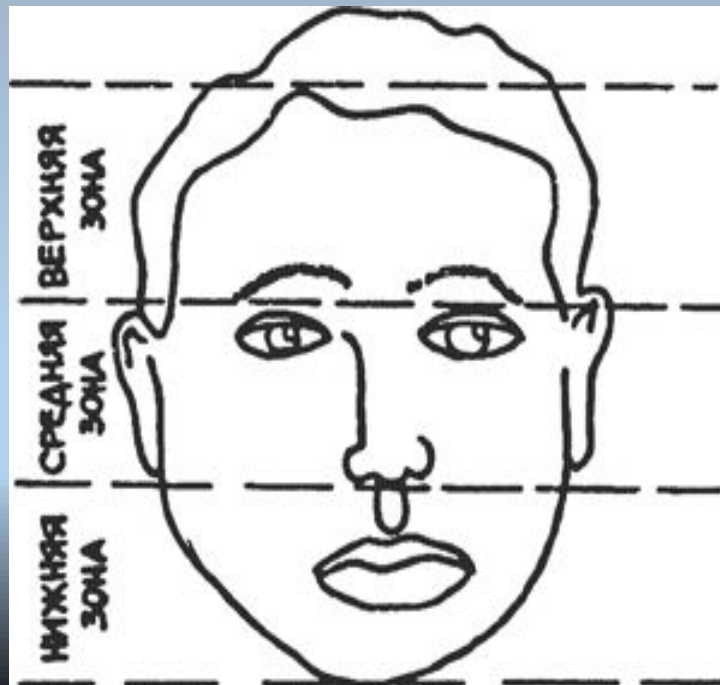
Прямоугольная



Квадратная

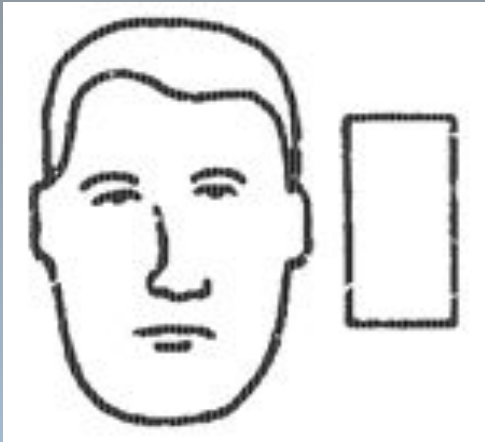


Треугольная



Продолговатая форма

похожа на прямоугольник, ширина лба равна ширине челюсти.



Такую форму лица называют аристократичной. Обладатели данного типа являются людьми интеллигентными, предусмотрительными и дальновидными, люди справедливого и спокойного характера.

У них имеются организаторские способности, они легко находят контакт с другими людьми и обычно они достигают успеха

Треугольная форма лица

лоб широкий и высокий, выдающиеся скулы на лице, нос тонкий, глаза глубоко посажены, подбородок заострен.



Из-за того, что в этой форме лица наблюдается мало мягких линий и тканей, в основном это нижняя часть лица, лицо считается костлявым.

Характеризует это человека как сверхчувствительного и обычно занимающегося только собой.

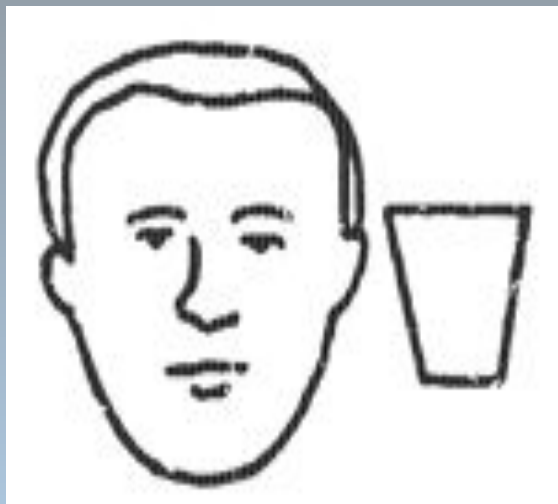
Чаще всего такая форма лица встречается у людей интеллигентных и умных, мыслителей (человек-мечтатель или человек-мыслитель).

Однако такая форма головы еще может говорить о ревности, о лишении привязанности и хитрости.

Обычно таким людям тяжело уживаться с кем-либо.

Трапециевидная

Полутреугольная форма лица: лоб широкий, но отсутствует заостренный подбородок.

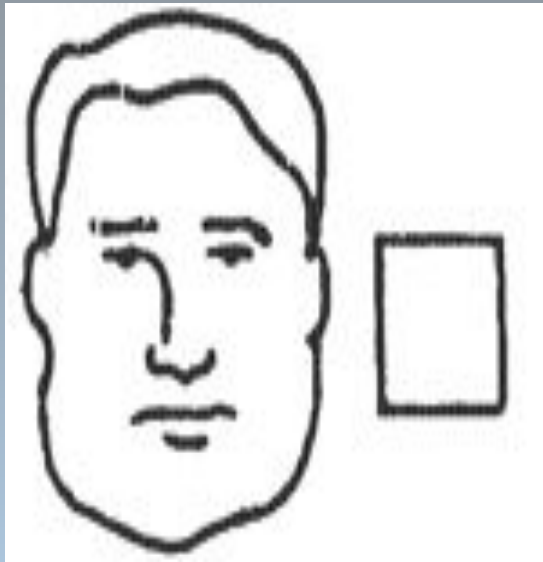


Человек этот умен и артистичен, однако боевой дух у него отсутствует, человек очень восприимчив.

Этот тип в большей степени касается женщин, эмоциональность сопровождается с готовностью достигать поставленные цели

Квадратная форма головы

четко очерченное квадратное лицо.

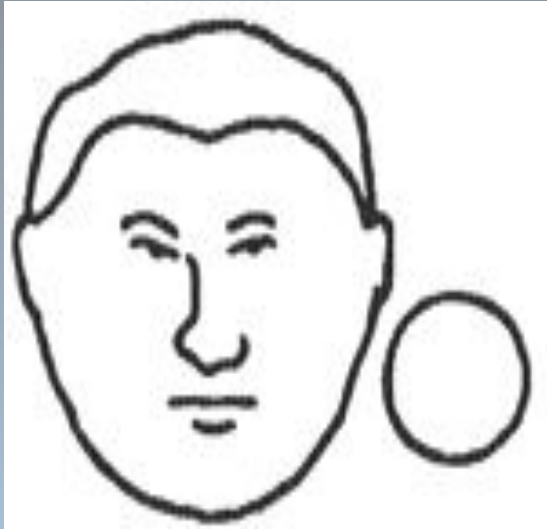


Люди этого типа мужественны и грубы, они очень вспыльчивы, настойчивы и решительны в своих действиях, они долго думают, но упрямы и настойчивы.

Обычно это говорит о стремлении к успеху.

Если обладатель квадратной формы головы женщина, то она будет соперником везде – и на работе и в семье, и доминировать будет она.

Круглая форма головы.



Такие люди обычно с тяжелым весом.

Маленький нос на круглом лице говорит о человеке мирном и беззаботном, любящем комфорт, не стремящемся к достижениям.

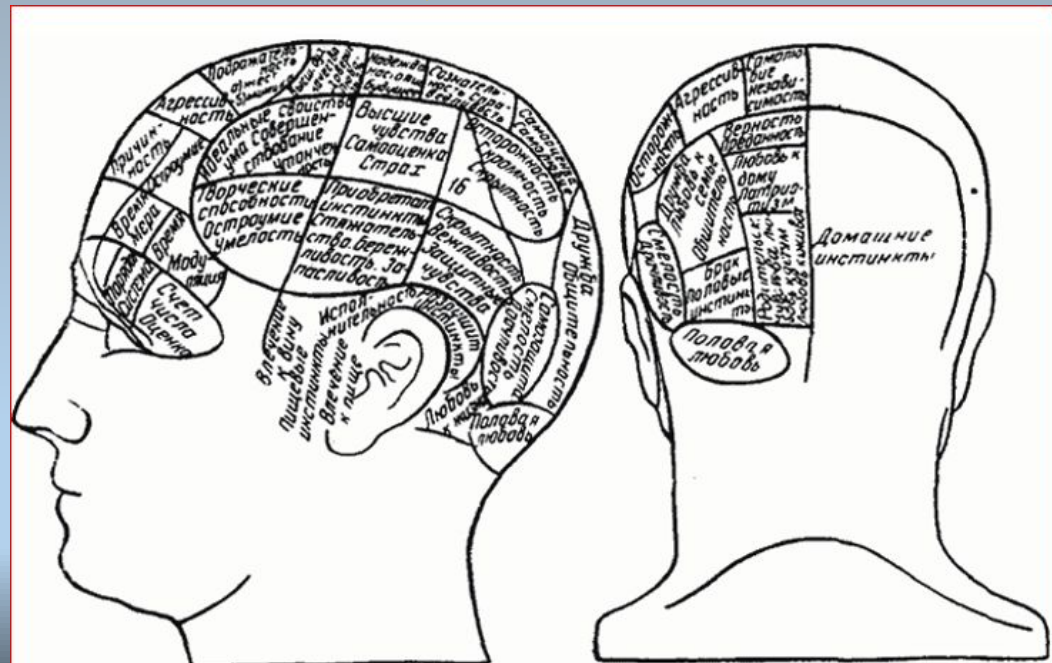
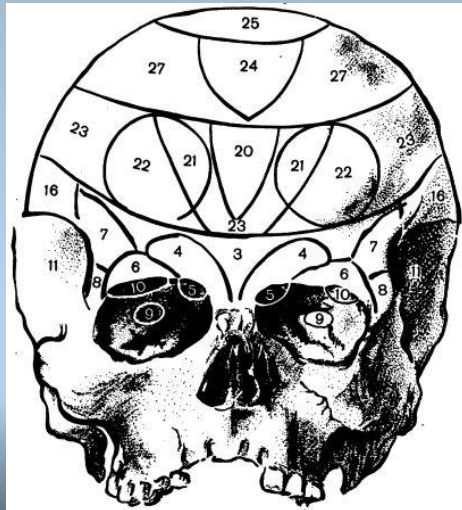
А если у круглолицего человека выдающиеся скулы, пронизательные глаза и высокую переносицу, то это уже говорит о совсем другой сущности. Это говорит уже о человеке мыслящем и активном.



Йозеф Галль
(1758–1828)

Френология (по-гречески «phren» - дух, рассудок и «lego» - говорю) - искусство угадывать характер и способности человека по устройству его черепа.

Френология Галля – локализация способностей



А. Френологическая карта локализации психических способностей.

Хиромантия (от греч. Cheir — рука и manteia — гадание, пророчество) — система предсказания черт характера человека и его судьбы по кожному рельефу ладоней.

ДЕРМАТОГЛИФИКА

Схема ладонной карты

(1-4) - межпальцевые промежутки
 (I-IV) - подушечки
 (A, B, C, D) - главные ладонные линии
 (a, b, c, d) - пальцевые трирадиусы

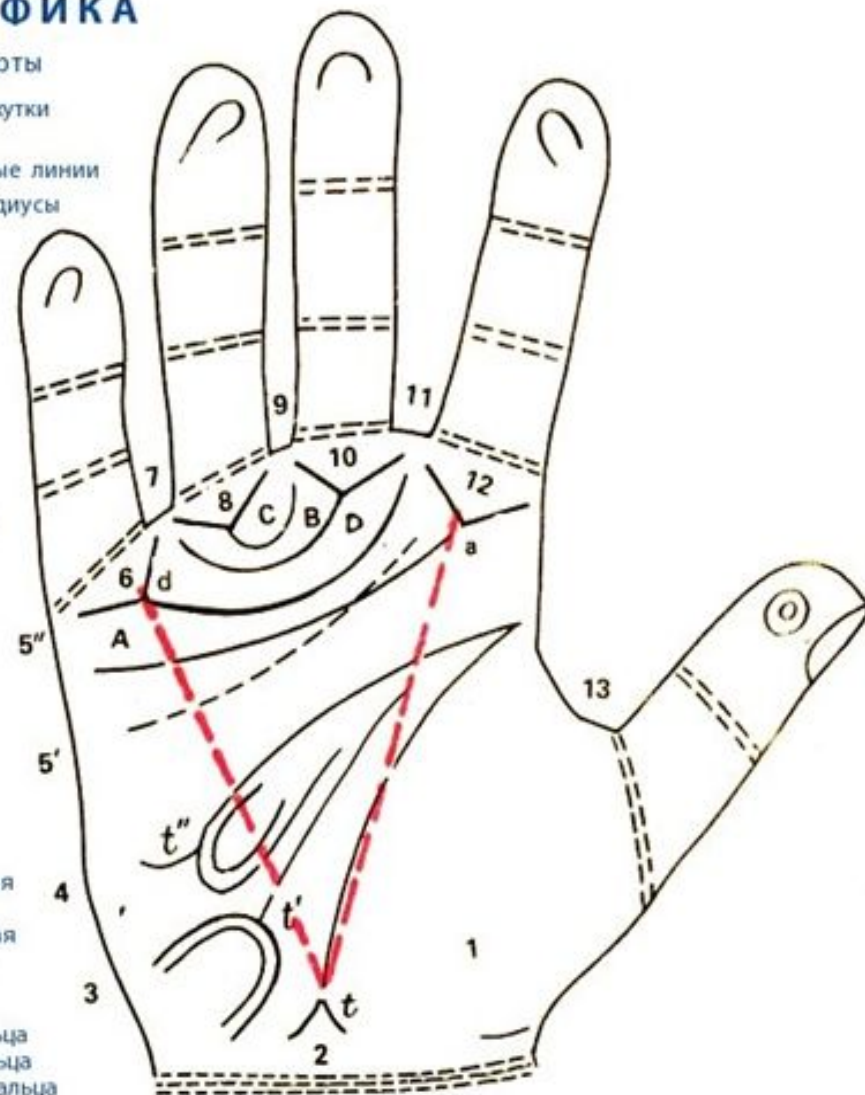
Осевые трирадиусы:
 (t) - карпальный
 (t') - промежуточный
 (t'') - центральный

Пальцевые узоры:
 завиток, петли, арки
 (1-13) - ладонные поля

Сгибательные складки:
 (а-а) - межпальцевые
 (б-б) - у основания пальцев
 (в-в) - у большого пальца

Борозды:
 (г-г) - пятипальцевая поперечная
 (д-д) - трехпальцевая поперечная

Складки:
 (е-е) - браслетная
 (ж-ж) - продольная III пальца
 (з-з) - продольная IV пальца
 (и-и) - продольная V-го пальца



ГРАФОЛОГИЯ



- **ГРАФОЛОГИЯ** [от греч. *graphō* - пишу и *logos* - учение] Учение о почерке как отражении свойств характера и психологических состояний человека; исследование почерка для установления таких свойств и состояний.

• Большой толковый словарь русского языка. - 1-е изд-е: СПб.: Норинт С. А. Кузнецов. 1998

Конституциональная типология Э.Кречмера

Эрнст Кречмер

(1888-1964)

немецкий психиатр и психолог

создал и разработал типологию
характеров, свойственных трем
различным типам строений тела:

- астеническому;
- атлетическому;
- пикническому.



Кречмер описал три типа телосложения и соответствующие им три типа характера:

□ **Астеники** (от греч. - **слабый**) - люди худые, с удлинённым лицом, длинными руками и ногами, плоской (рудной) клеткой и слабой мускулатурой.

*Тип характера - **шизотимики*** — люди замкнутые, серьёзные, упрямые, трудно приспособляющиеся к новым условиям. При расстройствах психики склонны к шизофрении;

□ **Атлетики** (от греч. - **свойственный борцам**) - люди высокие, широкоплечие, с мощной грудной клеткой, крепким скелетом и развитой мускулатурой.

*Тип характера - **иксотимики*** — люди спокойные, невпечатлительные, практичные, властные, сдержанные в жестах и мимике; не любят перемен и плохо к ним приспособляются. При расстройствах психики склонны к эпилепсии;

□ **Пикники** (от греч. - **плотный, толстый**) - люди среднего роста, полноватые или склонные к ожирению, с короткой шеей, большой головой и широким лицом с мелкими чертами.

*Тип характера - **циклотимики*** - люди общительные, контактные, эмоциональные, легко приспособляющиеся к новым условиям. При расстройствах психики склонны к маниакально-депрессивному психозу.

Конституциональная типология темперамента У. Шелдона.

Уильям Герберт Шелдон

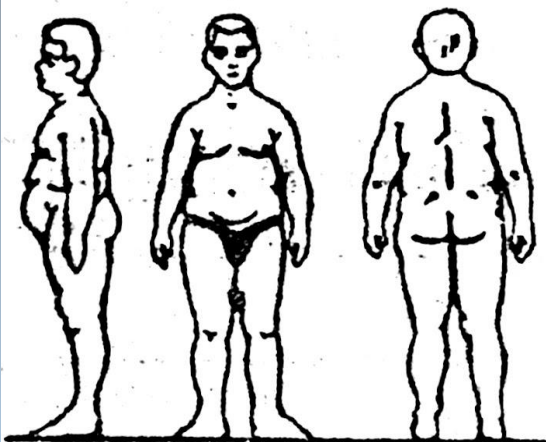
(*William Herbert Sheldon* 1898 -1977)

*американский психолог и нумизмат,
автор конституциональной теории
темперамента и системы оценки
сохранности монет.*

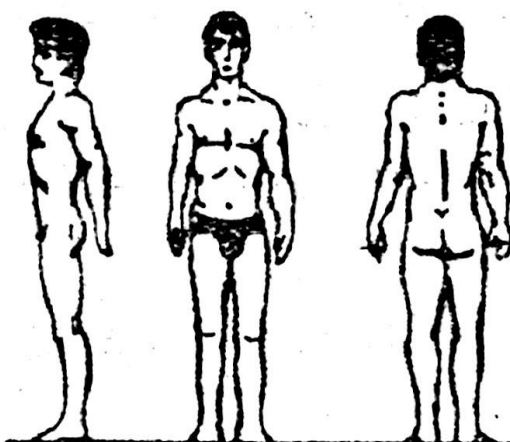


Типы телосложения в конституциональной теории Шелдона.

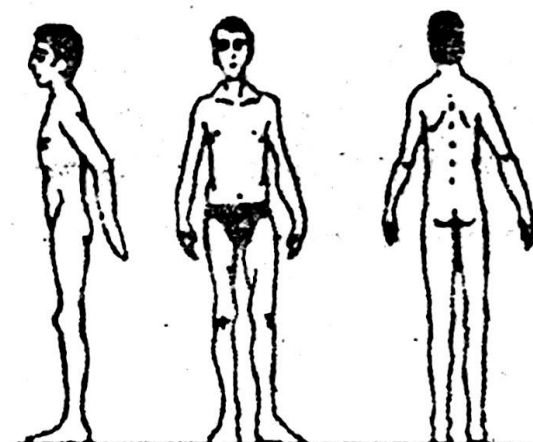
эндоморфия



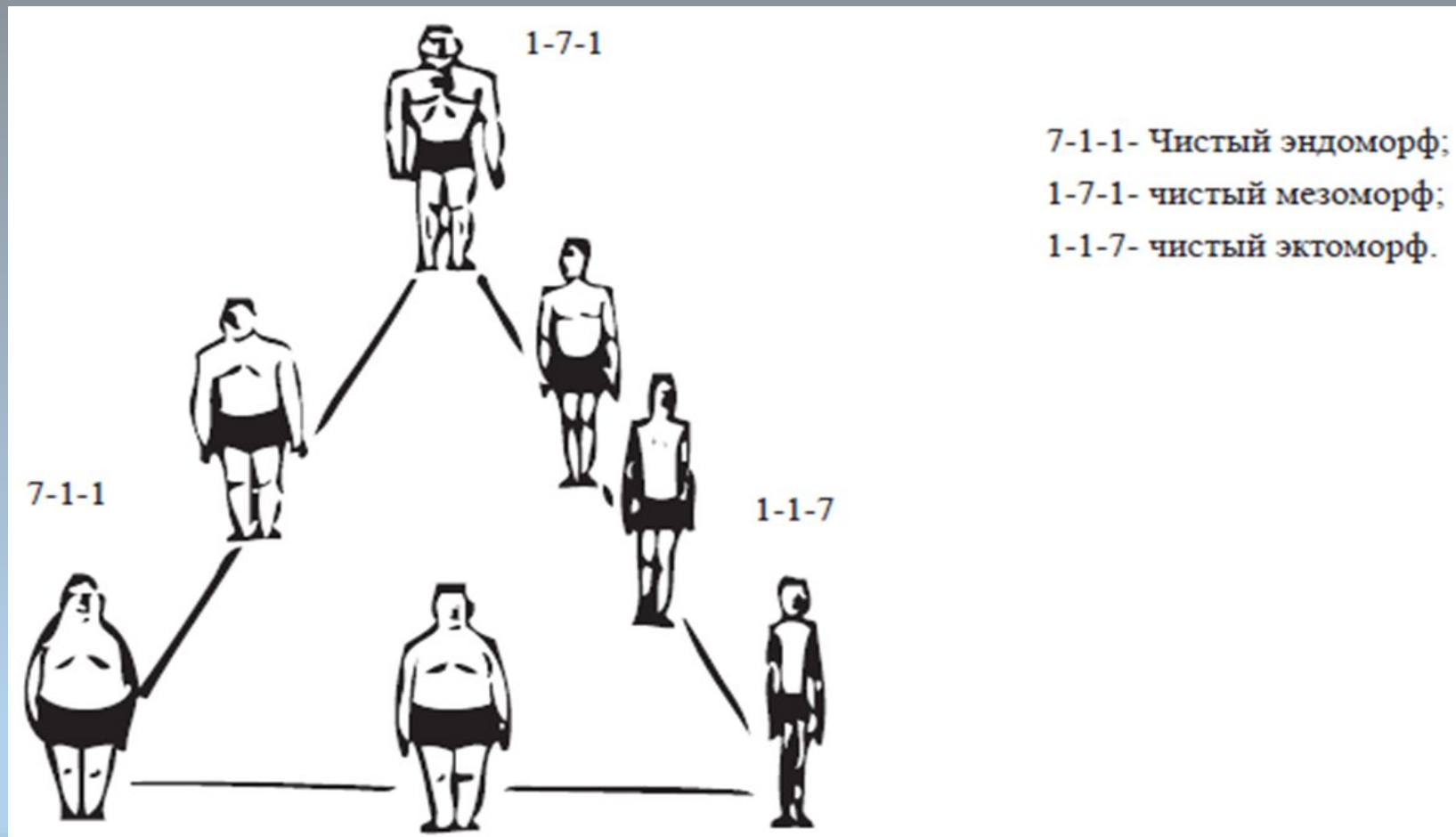
мезоморфия



экторморфия



Средние типы



Соотношение типов телосложения и темперамента

Телосложение

Темперамент

1. *Эндоморфное* — с преобладанием мягких округлостей; чрезмерное развитие органов пищеварения.

1. *Висцеротонический* — склонный к релаксации, к физическому комфорту, к получению удовольствия от еды, к социальным контактам.

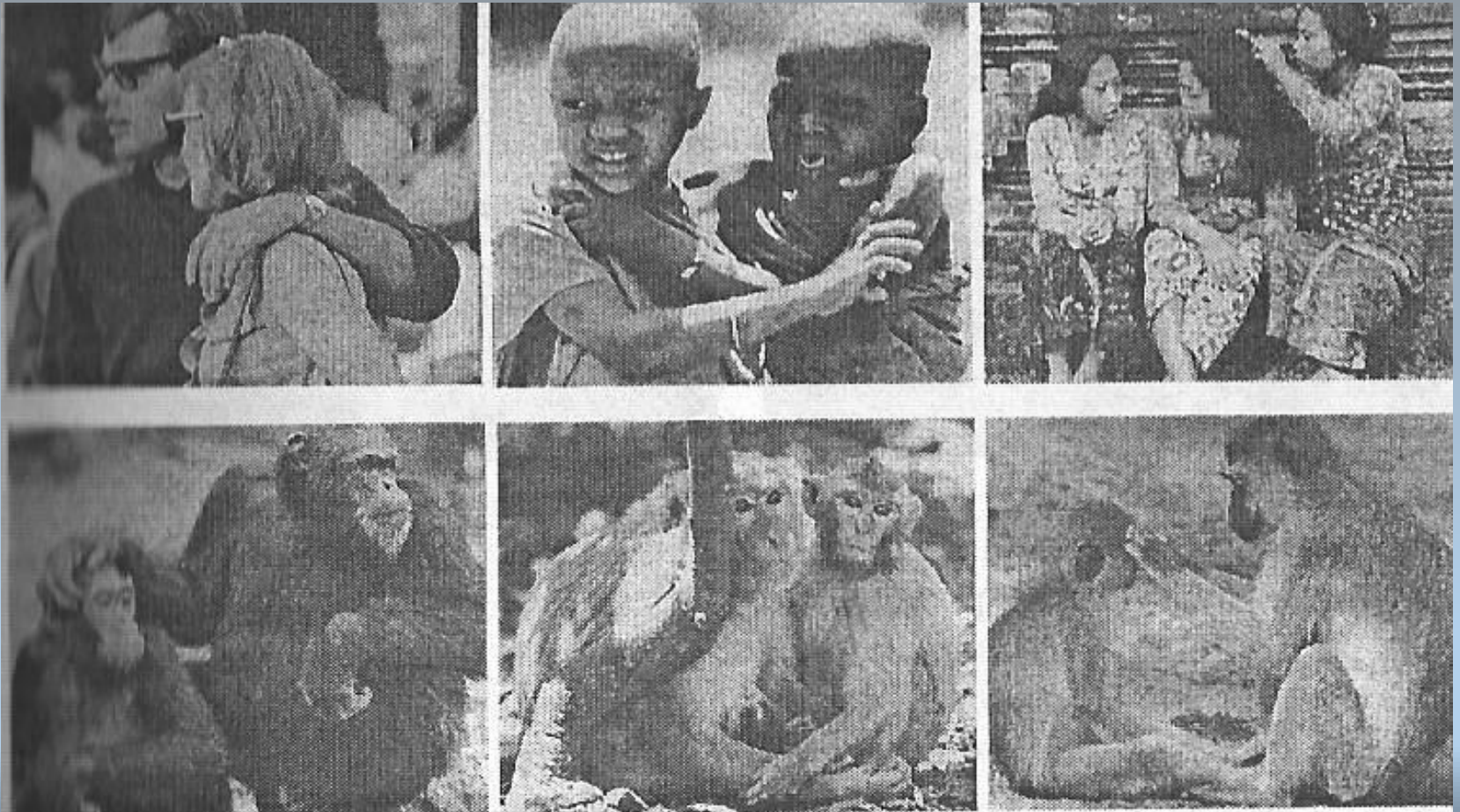
2. *Мезоморфное* — с преобладанием костей, мускулов и соединительной ткани; тяжелое, сильное, прямоугольное телосложение.

2. *Соматотонический* — склонный к настойчивости, энергичный, ценящий силу, риск и мужество.

3. *Эктоморфное* — с преобладанием высокого роста и хрупкости относительно массы своего тела; обладает хорошо развитыми органами чувств, самым большим мозгом и развитой нервной системой.

3. *Церебротонический* — склонный к сдержанности, к интроверсии, к уединению и одиночеству, подавленности.

Эмоции и поведение универсально!



МИМИКА

Мимика (от греч. *mimikos* - подражательный) - выражение мыслей, чувств и порывов желания с помощью движения мышц лица и ужимок

**«Нам по музыке задание:
Выражать переживания.
Мы сидим, переживаем,
Все на лицах отражаем»**

(Л. Фадеева)

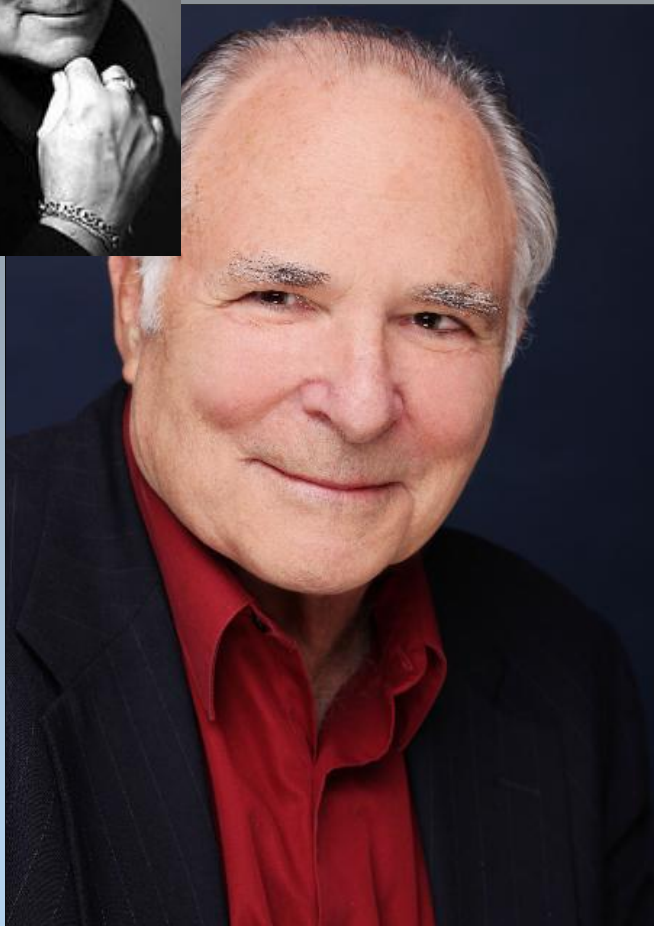


Существует 7 основных эмоций, которые чаще всего можно увидеть на лице человека. Жесты так же могут смешиваться, создавая сложные эмоции. Мы не можем контролировать мимику, она всё равно будет проявляться на нашем лице.



- Счастье
- Печаль
- Гнев
- Презрение
- Отвращение
- Страх
- Удивление

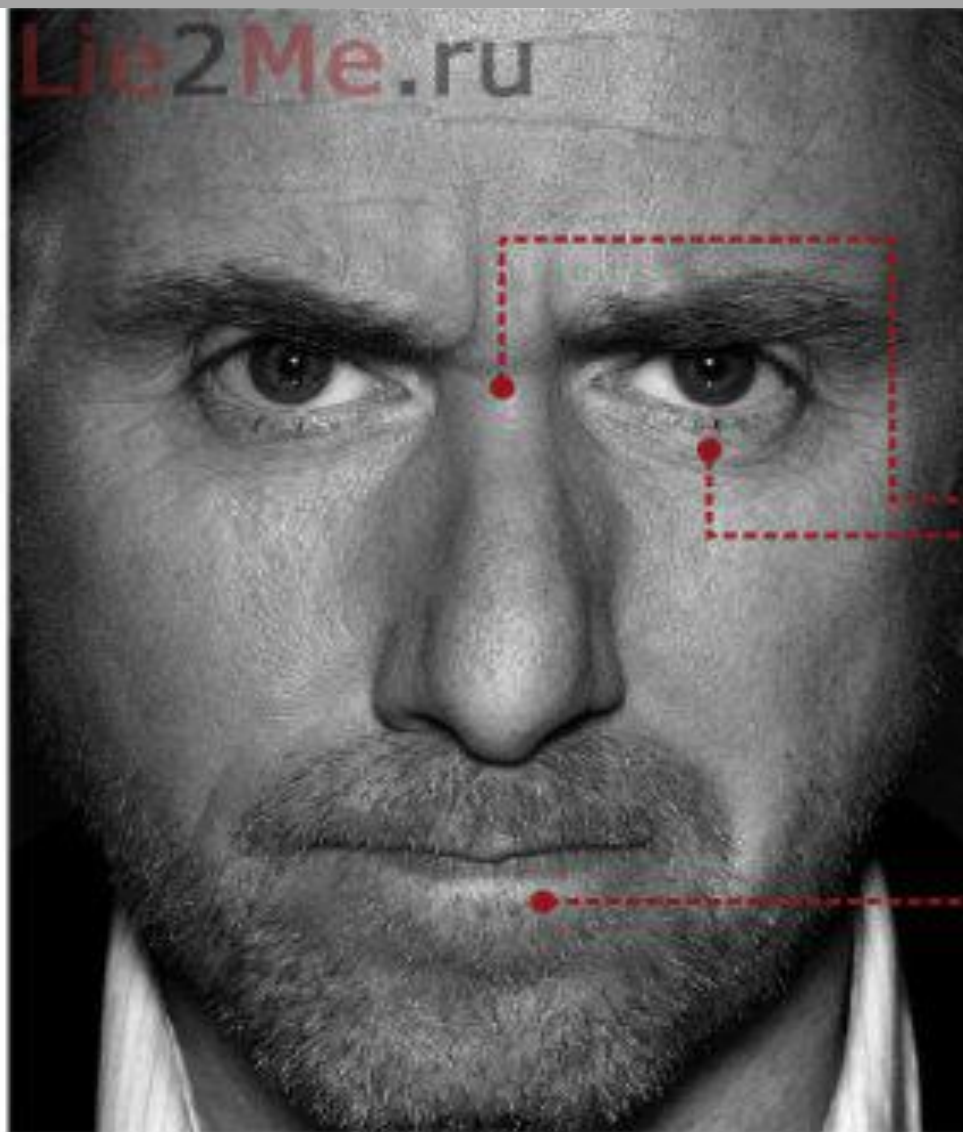




Пол Экман - американский психолог, профессор Калифорнийского университета в Сан-Франциско, специалист в области психологии эмоций, межличностного общения, психологии и распознавания лжи.

П.Экман создал «метод кодирования выражений лица - FAST».

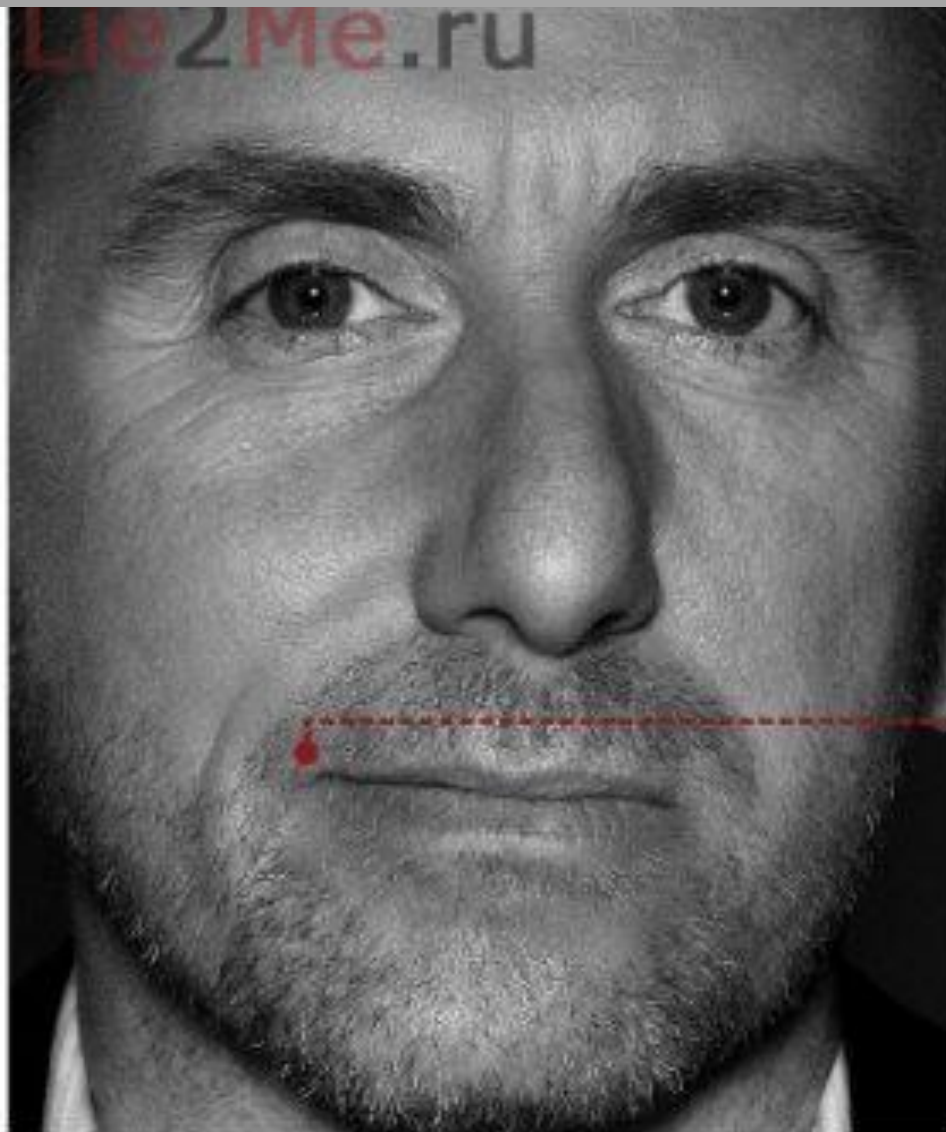
Гнев - чувство крайнего недовольства, обычно перетекающего в антагонизм



Гнев

- ① Брови опущены и сведены вместе
- ② Блеск в глазах
- ③ Рот закрыт, губы сужены

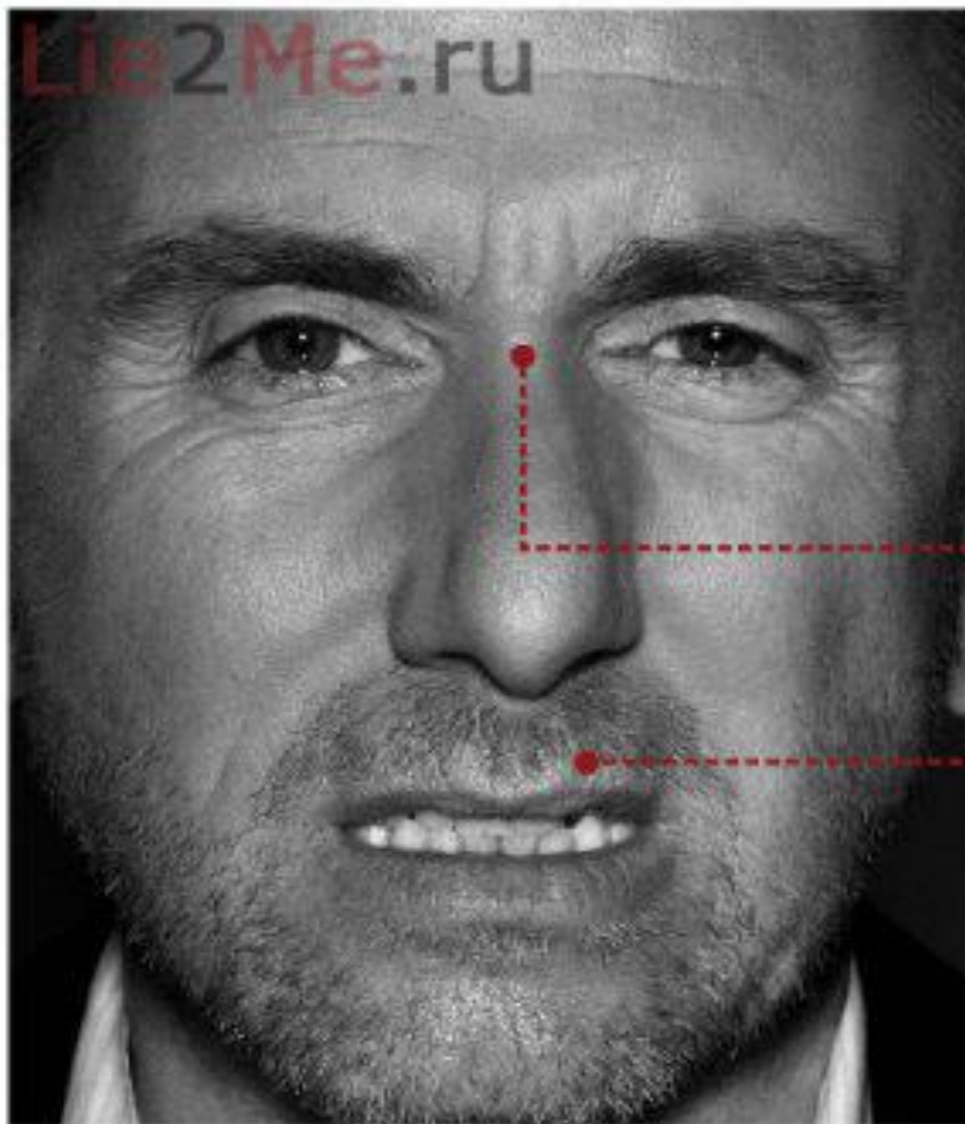
Презрение - чувство неуважения в крайней форме



Презрение

① Приподнятый уголок рта с одной стороны

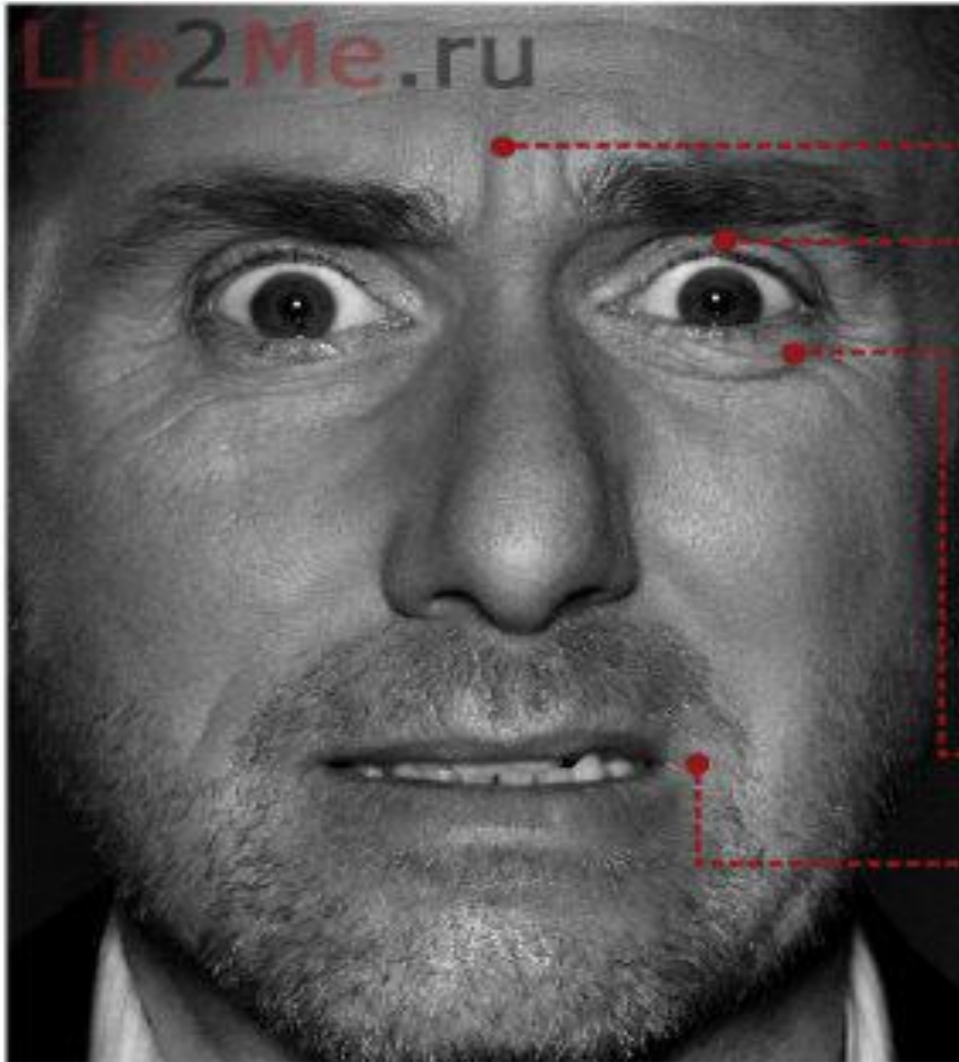
Отвращение - проявление крайней неприязни



Отвращение

- ① Сморщенное выражение лица
- ② Верхняя губа приподнята

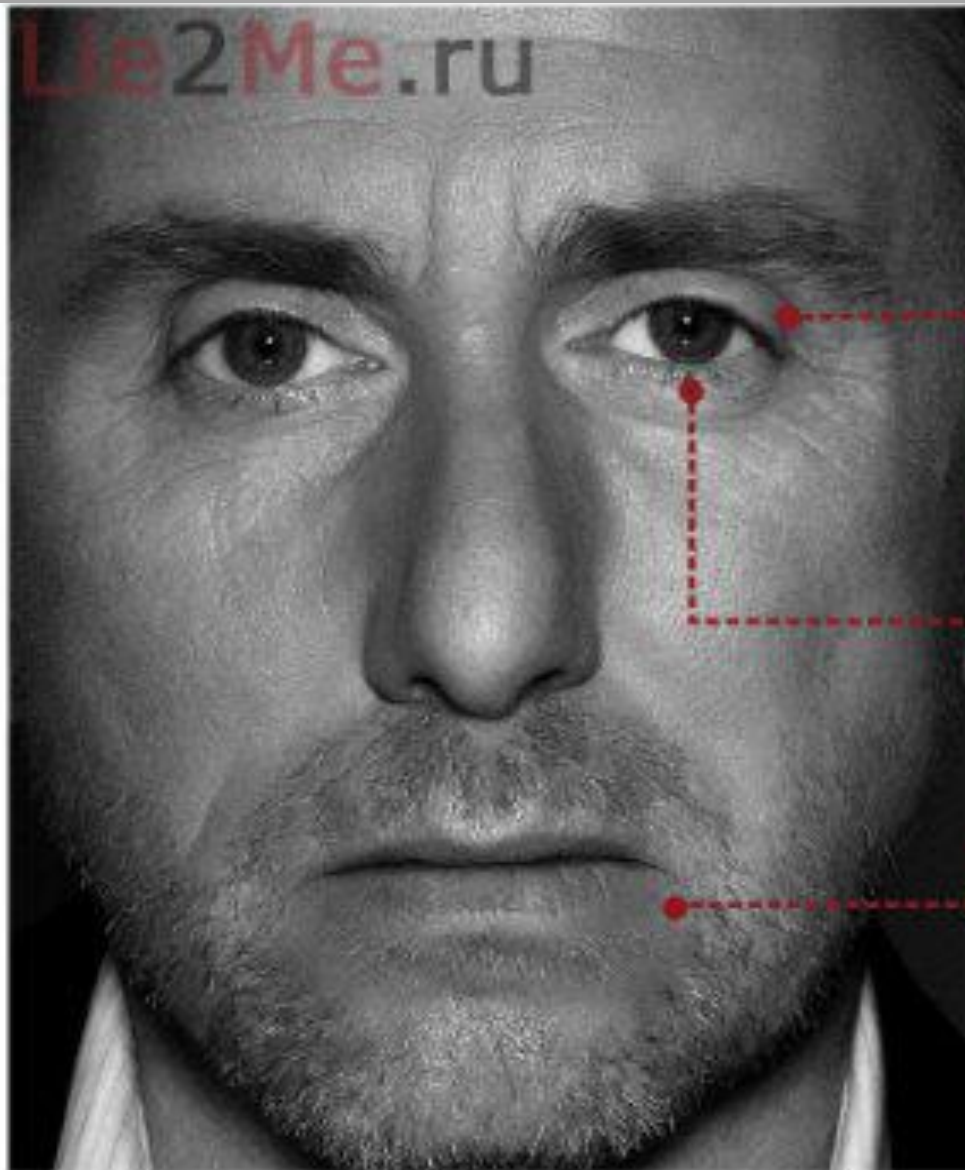
Страх - неприятное ощущение, связанное с ожиданием или осознанием приближающейся опасности



Страх

- ① Брови приподняты и вытянуты
- ② Верхние веки приподняты
- ③ Нижние веки напряжены
- ④ Губы немного вытянуты

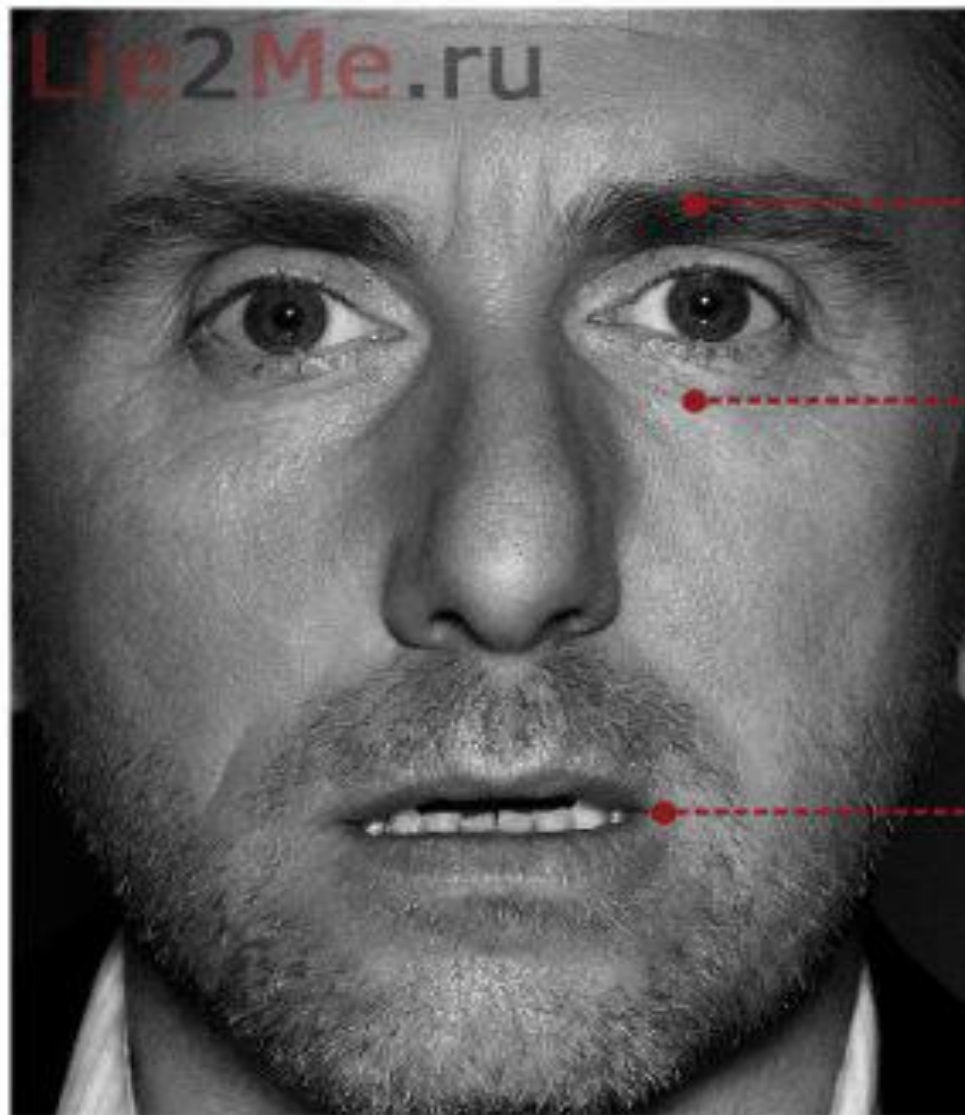
Печаль - чувство, вызванное горем или несчастьем



Печаль

- ① Верхние веки слегка опущены
- ② Рассеянный взгляд
- ③ Уголки рта слегка опущены

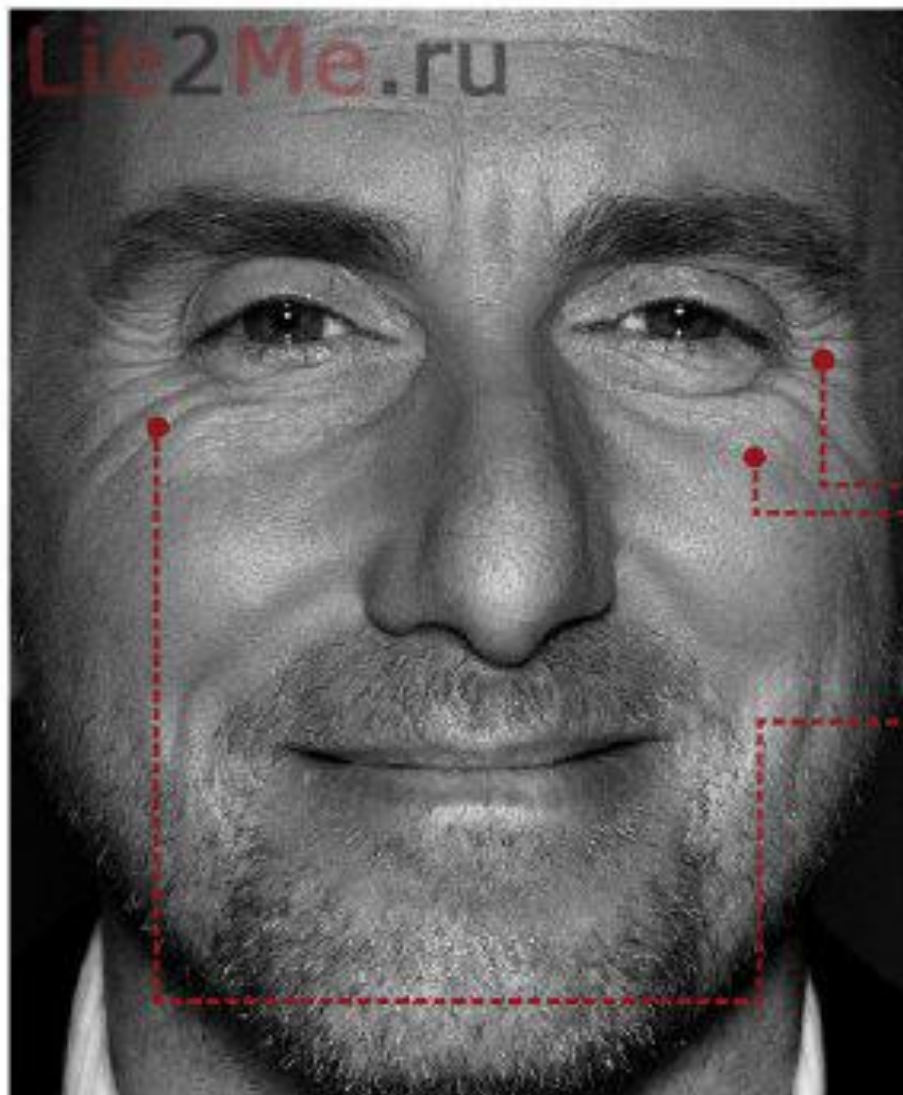
Удивление - чувство, вызванное неожиданностью происходящего



Удивление

- ① Брови приподняты
- ② Глаза широко раскрыты
- ③ Рот приоткрыт

Счастье - состояние благополучия и удовлетворённости



Счастье

- ① Небольшие морщинки в уголках около глаз
- ② Щёки приподняты
- ③ Задействованы мышцы вокруг глаз

счастье



презрение



грусть



удивление



отвращение



страх



гнев



Глаза

Не менее важным компонентом, чем мимика, является **контакт глаз**. Благодаря взгляду обеспечивается обратная связь между общающимися, определяется степень вовлеченности человека в коммуникацию.



Взгляд

Выделяют несколько видов взглядов, каждый из которых несет весьма существенную информацию о мыслях человека:



Деловой взгляд. Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную атмосферу и собеседник чувствует, что вы настроены по деловому.



Социальный взгляд. Если ваш взгляд опускается ниже уровня глаз собеседника, создается атмосфера социального общения (дружеский взгляд).



Интимный взгляд. Если взор перемещается по всему телу собеседника противоположного пола, если мы оглядываем его «с ног до головы», мы знаем, что за ним кроется.

Последний взгляд. Если вы хотите побыстрее закончить разговор, попробуйте уставиться неподвижным взором на середину лба собеседника

СВОДНАЯ ТАБЛИЦА ДИСТАНЦИЙ В ОБЩЕНИИ

ДИСТАНЦИЯ	РАССТОЯНИЕ	СОБЕСЕДНИКИ	СИТУАЦИЯ
ИНТИМНАЯ	МЕНЕЕ 40-50 СМ	РОДИТЕЛИ, ДЕТИ, ВЛЮБЛЕННЫЕ	ДУХОВНАЯ БЛИЗОСТЬ, ПОЛНОЕ ДОВЕРИЕ
ЛИЧНАЯ	ОТ 0,4 М ДО 1,2 М	ДРУЗЬЯ, ЕДИНОМЫШЛЕННИКИ	ДОВЕРИЕ, ОБСУЖДЕНИЕ, СОВМЕСТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
СОЦИАЛЬНАЯ	ОТ 1,2 ДО 2 М	ПРИЯТЕЛИ, КОЛЛЕГИ ПО РАБОТЕ	ОБМЕН НОВОСТЯМИ, ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ
ФОРМАЛЬНАЯ	ОТ 2 ДО 4 М	НАЧАЛЬНИК - ПОДЧИНЕННЫЙ	ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Жесты

Жесты-иллюстраторы: используются для пояснения сказанного, усиливают и подчеркивают ключевые моменты сообщения, в результате чего они лучше запоминаются

Жесты-регуляторы: играют важную роль в начале и конце беседы.

Жесты-адаптеры: сопровождают обычно наши чувства и эмоции. Они напоминают детские реакции и проявляются в ситуациях стресса, волнения, переживания.

Жесты-символы: к ним относится, например, известный всем знак победы, «виктории» — указательный и средний пальцы в виде латинской буквы V.

Жесты - эмоции - выражения лица или жест, с помощью которого передается та или иная эмоция. Жесты, передающие разнообразные оттенки чувств, называются эмоциональными.

Следует помнить, что жесты-символы неоднозначны: они могут определяться различиями в культурах, традициях, иметь разные смыслы.

Жесты-иллюстраторы



Жесты-регуляторы



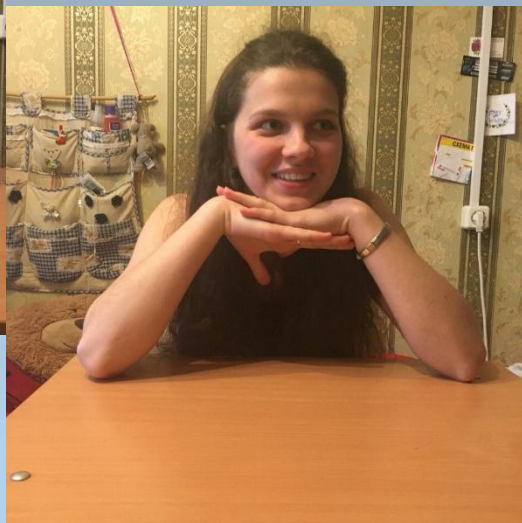
Жесты-адаптеры



Уверенность,
авторитетность



Внимательно
слушает,
интерес



Красуется,
хочет понравится



Сдерживается,
закрывается

Жесты-символы



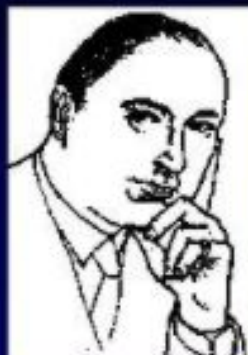
НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПОЗЫ



Скука



Заинтересованность



Негативные мысли



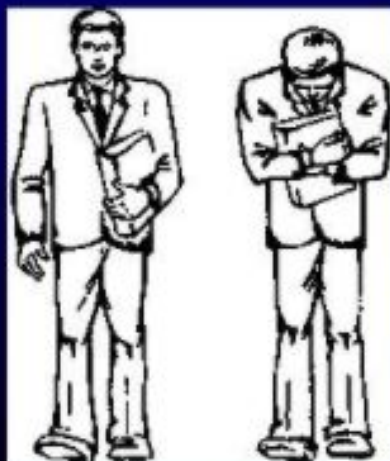
Замаскированная нервозность



Оценка и принятие решения



Оценка, принятие решения, скука



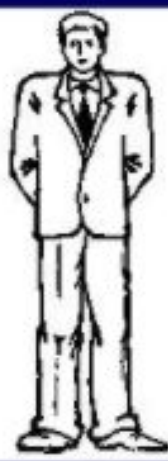
Открытая



Закрытая



Заносчивая



Открытая



Покорность



Бегства



Открытая

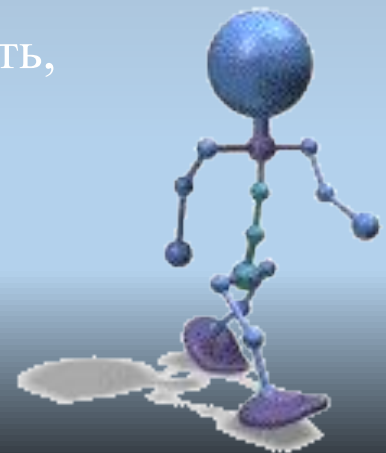


Заносчивая

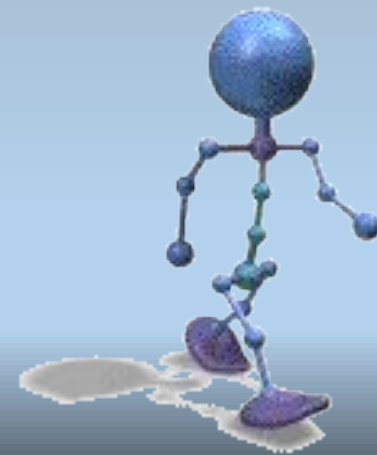
Походка

Походка также является важным определяющим фактором в сиюминутном состоянии человека.

- **Ритмичная походка** - расслабленность, хорошее настроение, готовность к действиям.
- **Ритмично покачивающаяся** - высокомерная беззаботность, удовольствие.
- **Равномерная походка** (напряженный, прямолинейный тип движений) - волевая активность, целеустремленность.
- **Нарушение в ритмичности** - неуверенность, робость, замешательство.
- **Колеблющаяся**, ритмически нарушенная походка, - к вам подходят, волоча ноги, голова опущена - угнетенное настроение.
- **Широкие шаги** - целеустремленность, предприимчивость, непринужденность. Присуща лидерам.



- **Короткие шаги** - осторожность, сдержанность, приспособленчество. Присуща конформистам, "лучше я соглашусь с мнением других, чем буду лезть на рожон".
- **Подчеркнуто широкая** и медленная походка - желание выставиться напоказ.
- **Расслабленная походка:** безразличие, отсутствие интересов, избежание принуждения к ответственности.
- **Шаркающая походка** с тяжелыми, расплывающимися движениями - вялость, медлительность, лень. Настоящий Обломов.
- Те, кто занят решением каких-то глубоких проблем, ходят медленно, с опущенной головой, руки скрещены за спиной.



Практическая Характерология



7 ПСИХОТИПОВ

(7 радикалов по Пономаренко В.В.)

- 1.Истероидный - демонстративное начало
- 2.Эпилептоидный - упорядоченно-агрессивное начало
- 3.Паранойальный - лидерское начало
- 4.Шизоидный - творческое начало
- 5.Гипертимный - общительно-развлекательное начало
- 6.Эмотивный - эмоциональная восприимчивость
- 7.Тревожный - избегание нового, нагрузок, ответственности

Истероидный (демонстративный)



Желание нравиться. Представляют себя как наделенных актерским даром. Жизнь для них – театр, а окружающие – зрители. От этого они ведут себя демонстративно и стремятся быть замеченными. В общении можно наблюдать манерность и излишнюю говорливость. Это слабый психотип.

ОДЕЖДА

«Вызывающая», либо яркая, либо с экстравагантными деталями, дополняется большим количеством бижутерии, аксессуаров и густым макияжем у женщин. У мужчин можно увидеть чрезмерное наличие украшений, или любые другие бросающиеся в глаза детали внешнего вида. Например, шейный платок, обилие колец и др.

МИМИКА

Все эмоции на лице этих людей выглядят гипертрофированно. Это широкие улыбки, смех с раскрытым ртом, печаль со слезами, вселенская скорбь.

ЖЕСТЫ

Преобладают широкие, картинные жесты и акцентированные позы.

РЕЧЬ

Эмоциональная и экспрессивная, с драматическими паузами.

МОДЕЛЬ ПОЗИТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

С ним лучшая позиция — слушатель. Он раскрывается больше, если делать вид, что верите игре. Если похвалить его, то он примет любое решение в Вашу пользу. Чтобы уличить во лжи - просто попросить повторить рассказ.

Эпилептоидный (застревающий)



Ригиден, плохо переключается с одного на другое. Это люди системные, пунктуальные, неторопливые, прагматичные. Для них важна подготовка, если предстоит какое-либо решение. У них все всегда должно быть на своих местах. Привыкли планировать и все записывать. Жизненный принцип - «Мой дом — моя крепость». Контакты устанавливаются плохо. Любит свое дело, очень редко меняет работу. Его социальный ориентир — это семья.

ОДЕЖДА

Практичная и удобная. На работе классическая одежда, в быту предпочитает кэжуал (с акцентом на удобство и практичность).

МИМИКА

Взгляд прямой, уверенный, иногда собеседнику может показаться тяжелым. Эмоциональные всплески редки и незначительны.

ЖЕСТЫ

Четкие, выверенные.

РЕЧЬ

Вялая, медленная.

МОДЕЛЬ ПОЗИТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

Разговор с ним имеет успех, если приводить ему стройную аргументированную систему доказательств. Процесс должен проходить без суеты и спонтанных проявлений. Он должен увидеть «свой» интерес, тогда союзничество Вам обеспечено.

Эпилептоидный (возбудимый)



Жесткие, жестокие люди. Они как будто всегда готовы вступить в бой. Циничны к окружающим. Слепо верны инструкциям. Их принцип «Я выполнял приказ...». В средствах достижения целей не разборчивы и легко обвиняют других, в том числе ложно. Это люди непредсказуемые и импульсивные в решениях. Они стремятся к достижению только своих личных целей, а ко всему остальному относятся по принципу «Не грузи...». Склонны к асоциальным поступкам, алкоголизму, наркомании. Это сильный психотип.

ОДЕЖДА

Спортивный стиль в одежде.

МИМИКА

Взгляд прямой, агрессивный, мимика чаще мелкая и скованная.

ЖЕСТЫ

Тяжеловесные, с подчеркнутым участием мышц (поигрывает мускулами). Это грубая демонстрация силы.

РЕЧЬ

Вялая, медленная, жесткая.

МОДЕЛЬ ПОЗИТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

В общении рекомендуется соблюдать дистанцию и выдерживать жесткую линию без уступок (иначе сразу начнет продавливать). Также важно показать свою значимость и авторитетность в интересующем вопросе. При этом желательно не провоцировать его на необдуманные действия. Либо в случае «срыва» собеседника, ситуацию будет сложно удержать под контролем. Он откликнется на предложение «дружить против...».

Паранойяльный (целеустремленный) тип



Это люди с мощным внутренним стержнем. Живут, в основном, своей идеей, борются за нее, страдают, отстаивают. Они не восприимчивы к информации со стороны. Прислушиваются только к своему мнению («Одно мое, второе неправильное...»), это часто выливается в нежелание слушать других, приводит к стремлению избегания проблем. Люди паранойяльного типа стратеги, но не тактики. Их цели глобальны, а масштабы огромны. Основной принцип «Кто не с нами, тот против нас». Сильный психотип.

ОДЕЖДА

характерны опрятность, классический стиль одежды в рабочее время, и стиль «милитари» в свободное. Нет ничего лишнего, все аксессуары «к месту».

МИМИКА

Властная, уверенная.

ЖЕСТЫ

Широкие, рубящие, указующие. Такие люди склонны рвать дистанцию с собеседником, чтобы ввести его в замешательство.

РЕЧЬ

Уверенная. Возможен менторский тон. Любят говорить на интересующие только их темы. Последовательны в изложении (во-первых, во-вторых, в третьих...) и часто используют жесткие формулировки, слова и оценки.

МОДЕЛЬ ПОЗИТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

Чтобы установить с ними контакт нужно продемонстрировать свою силу (статус). В дискуссии делать ссылки на законы или мнения авторитетных людей.

Шизоидный (странный)



У них собственные представления о реальности, свое собственное видение ситуаций. Они имеют свой личный мир, где сами решают, каким законам подчиняться. Им присуще творчество без шаблонов и непредсказуемое поведение. Это ярко выраженные интроверты. Их особенность, что они «Не как все». Часто отличаются несуразной внешностью. Это либо кажущиеся хрупкими люди, либо нескладные, гротескные, местами неловкие, внешне угловатые. Психотип таких людей слабый.

ОДЕЖДА

Одежда негармонична, может быть неаккуратна и «пестрить» неожиданными деталями. Нет четкого «образа».

МИМИКА

Характерный взгляд «мимо собеседника в никуда...» и возможно рассогласование мимики и жестов (на лице радость, а кулаки сжаты).

ЖЕСТЫ

Также угловатые и несогласованные, неловкие

РЕЧЬ

Достаточно высокоинтеллектуальная, с обилием терминологии, возможно с указанием на различные источники получения информации.

МОДЕЛЬ ПОЗИТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

Личное общение в тягость, они предпочтут заочное общение. В беседе с ними необходимо избегать резких оценок и прямой критики (они очень обидчивы). Задачи лучше ставить, ориентируясь на конечный результат, а отчитываться (в случае если это начальник), только конкретными выполненными результатами. Процессы такой человек не воспринимает.

Гипертимный (жизнерадостный)



Энергичные люди, любящие жизнь во всех проявлениях. Оптимистичны и склонны в любой ситуации находить положительные стороны. Радые всему новому и никогда не унывают. На контакты идут с удовольствием, любят общаться. Им присуще остроумие и адекватное чувство юмора. Берутся сразу за несколько задач и решают их. Их отличает гибкость и быстрая переключаемость с одного дела на другое. Они чаще предпочитают экстремальный отдых. Это сильный психотип.

ОДЕЖДА

Универсальная, удобная, не сковывающая движений.

МИМИКА

Живая, жизнерадостная, энергичная.

ЖЕСТЫ

Бодрые, быстрые. В движениях гипертим непоседа, часто роняет вещи, натывается на углы и людей.

РЕЧЬ

Увлеченная. Они могут заговориться и упустить нить разговора, но потом неожиданно вернуться к теме.

МОДЕЛЬ ПОЗИТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

С такими людьми рекомендуется открытое свободное общение. Они всегда идут на контакт, склонны к излишнему доверию.

ЭМОТИВНЫЙ (ЧУВСТВИТЕЛЬНЫЙ)



Отличаются ярко выраженной добротой. Они привыкли сопереживать. В разговоре обычно внимательно слушают и выказывают понимание. Любят смотреть телевизионные передачи, фильмы с эмоциональными сценами, читают книги, которые вызывают острые эмоции. Наблюдается склонность к избеганию конфликтов, возможны психосоматические проявления, которые на фоне стресса усиливаются. Это слабый психотип.

ОДЕЖДА

Мягкая, приятная на ощупь, скрадывающая движения или просто удобная.

МИМИКА

Слабая, неуверенная. Таких людей может отличить эффект «Влажных глаз».

ЖЕСТЫ

Плавные, без угловатости, могут во время беседы поглаживать себя.

РЕЧЬ

Тихая. Такие люди больше готовы слушать, они почти не возражают, врут редко.

МОДЕЛЬ ПОЗИТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

С такими людьми рекомендуется конгруэнтность, равенство в общении. Также важно проявлять признаки доверия и пытаться найти общее.

Тревожный (боязливый)



Характерны повышенная тревога, постоянная перестраховка от ошибок. Они часто не могут сами принимать решения. Стараются закрываться от общения, при контактах сильно волнуются. Имеют свои успокаивающие ритуалы (например, вытереть ноги, поплевать через плечо и т.п.). Пунктуальны и следуют инструкциям, во избежание штрафных санкций. Это сдержанные в высказываниях и поступках люди. Их принцип «Семь раз отмерь, один отрежь». Это слабый психотип.

ОДЕЖДА

Неяркая, закрытая. Предпочтительны темные и серые однотонные или с мелким геометрическим рисунком ткани.

МИМИКА

Слабая, неуверенная.

ЖЕСТЫ

Самоуспокаивающие. Тревожный часто трогает себя, заламывает руки. Позы у таких людей скованные, словно в ожидании, что вот-вот надо «сорваться» с места и бежать.

РЕЧЬ

Тихая, неуверенная. Боязнь сказать не то.

МОДЕЛЬ ПОЗИТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

Такому собеседнику рекомендуется выказывать подбадривающие знаки внимания, проявлять доверие, хвалить за любое позитивное высказывание, лучше не критиковать без надобности. Если критика необходима, следует преподнести ее в таком виде, чтобы оппонент понял, ничего страшного в сложившейся ситуации нет. Также в общении с «тревожными»-подчиненными необходимо давать максимально подробную, точную инструкцию.

Роль в команде

Идея

Шизоид

Привлечение,
презентация

Истероид

Реализация

Параноид

Порядок

Эпилептоид

Поддержка,
гармонизация

Эмотив

Проверка

Тревожный

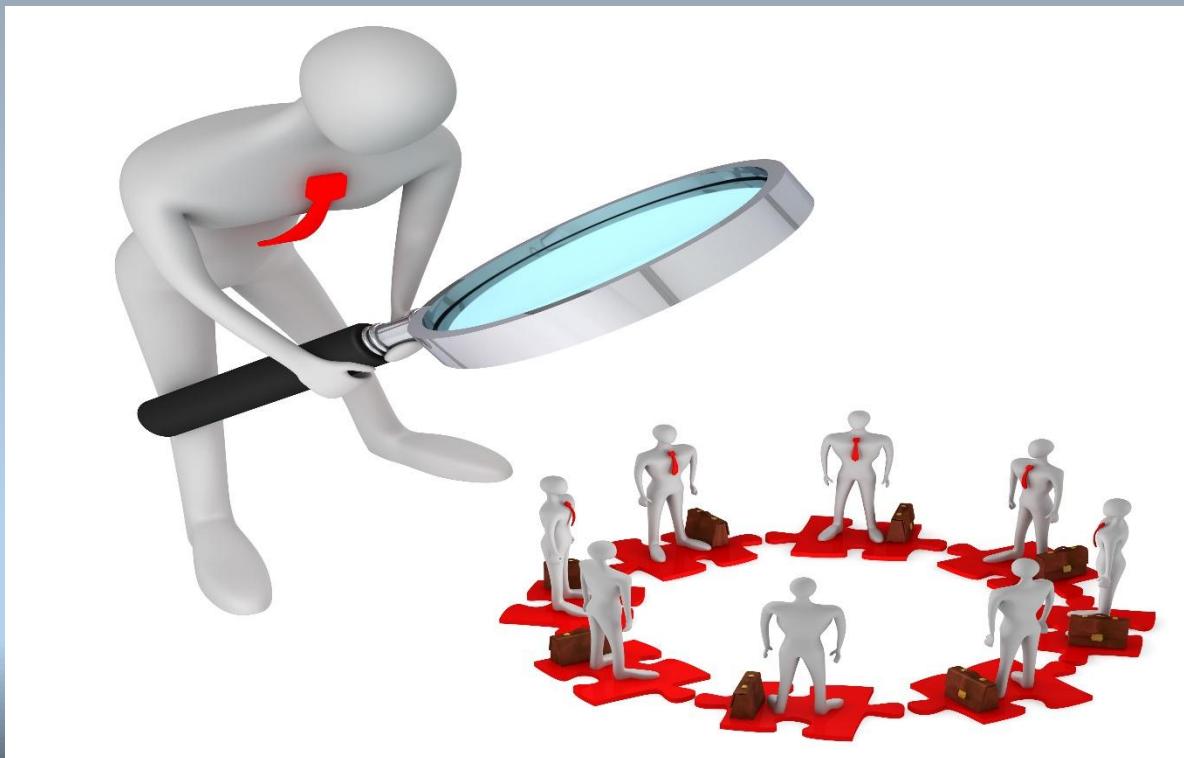
Оптимизм,
энергия

Гипертим

**Присмотритесь к себе
и к окружающим.**

Будьте внимательны !!!

И это поможет вам в общении !



Литература

1. Аминов И.И., Эриашвили Н.Д., Волынский-Басманов Ю.М., Волынский В.Ю., Каменева М.Е. Профайлинг. Технологии предотвращения противоправных действий. 2-е издание. М.: Изд.- Юнити-Дана, Закон и право, 2012.
2. Анисимова Н.Н. Особенности визуальной психодиагностики личности террориста. Обнаружение криминального искажения информации: Учеб.-метод. пособие. - 2-е изд., перераб. / Науч. ред. Ю.Н. Демидова. Домодедово: ВИПК МВД России, 2007
3. Еремина Т.И. Визуальная психодиагностика. Экспресс-методы идентификации личности по внешности, мимике и жестам. Учебное пособие. Ростов-на-Дону. 2012.
4. Пиз А., Пиз Б. Новый язык телодвижений. М., Изд-во ЭКСМО, 2010.
5. Профайлинг в деятельности органов внутренних дел. Учебное пособие. Под ред. В.Л. Цветкова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
6. Пономаренко В.В. Практическая характерология с элементами прогнозирования и управления поведением (методика «семь радикалов»). – Ростов н/Д : Феникс, 2006. – 252 с.
7. Фрай О. Детекция лжи и обмана. - М.: Олма-Пресс, 2005.
8. Фрай О. Ложь. Три способа выявления. Как читать мысли лжеца. Как обмануть детектор лжи. – М.: Прайм-Еврознак, 2006.
9. Экман П. Психология лжи. СПб.: Питер, 2009.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!