

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ИСПОЛНЕНИЯ НАКАЗАНИЙ
Академия права и управления

ВИЗУАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА УИС

Монография

Под редакцией
доктора психологических наук, профессора А.И. Ушатикова,
кандидата психологических наук, доцента И.С. Ганишиной

Рязань
2012

Рецензенты:

О.В. Самофалова, кандидат психологических наук, начальник психологической службы (УФСИН России по Рязанской области);

И.В. Комерова, кандидат исторических наук, заместитель начальника учебного центра (УФСИН России по Рязанской области);

А.А. Романов, доктор педагогических наук, профессор, заведующий кафедрой (Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина).

Коллектив авторов:

А.И. Ушатилов, доктор психологических наук, профессор;

И.С. Ганишина, кандидат психологических наук, доцент;

Т.И. Савельева, кандидат психологических наук;

Ю.Ю. Красикова, кандидат психологических наук

Визуальная психология в деятельности персонала УИС :
В42 монография / А.И. Ушатилов, И.С. Ганишина, Т.И. Савельева
[и др.]; под ред. А.И. Ушатилева, И.С. Ганишиной. – Рязань :
Академия ФСИН России, 2012. – 276 с.
ISBN 978-5-7743-0526-1

В монографии рассмотрены теоретические основы визуальной психологии, средства визуальной диагностики, применяемые в профессиональной деятельности персонала УИС, визуальная психология в пенитенциарной практике. В отличие от опубликованных ранее учебников и учебных пособий в монографии особый акцент делается на использовании знаний по визуальной психологии в уголовно-исполнительной системе, формировании у сотрудников УИС навыков вербального и невербального общения, что является чрезвычайно актуальным при взаимодействии с сотрудниками и осужденными, в рамках профилактики преступлений во время отбывания наказания и предупреждения конфликтных ситуаций.

Монография может быть полезна практическим психологам УИС, социальным работникам, сотрудникам отделов безопасности и воспитательных отделов, учебных центров УФСИН России, адъюнктам, всем тем, кто интересуется данной проблемой.

ББК 88.472

ISBN 978-5-7743-0526-1

© Коллектив авторов, 2012

© Академия ФСИН России, 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. Теоретические основы визуальной психологии как науки	
1.1. Общая характеристика визуальной психологии.....	7
1.2. История визуальной психологии.....	21
Глава 2. Визуальная психология в профессиональной деятельности сотрудников УИС при формировании навыков общения	
2.1. Общепсихологические аспекты общения.....	27
2.2. Вербальные средства коммуникативного общения.....	37
2.3. Невербальные средства коммуникативного общения.....	74
Глава 3. Средства визуальной диагностики, применяемые в профессиональной деятельности персонала УИС	
3.1. Визуальная диагностика темперамента, характера, интеллекта, статических и динамических признаков, гендерных и возрастных особенностей.....	152
3.2. Составление психологического и поведенческого портретов личности методами визуальной психологии.....	211
Глава 4. Визуальная психология в пенитенциарной практике	
4.1. Визуальные признаки лиц с аддиктивным, девиантным, суицидальным и криминальным поведением.....	240
4.2. Визуальные методы диагностики агрессивности в поведении осужденных.....	245
4.3. Приемы обнаружения лжи.....	253
Заключение.....	266
Литература.....	269
Приложения.....	272

Введение

Визуальная психология имеет важнейшее значение для специалистов, деятельность которых связана с профессией «Человек-Человек». К ней относится и деятельность сотрудников уголовно-исполнительной системы. Правильное восприятие, а главное правильное понимание и интерпретация внешних признаков сотрудников и осужденных, важно при осуществлении психологами и социальными работниками служебных задач.

Следует отметить, что внешний облик человека в структуре сознания личности формируется из двух компонентов: физического облика и оформлений внешности. С точки зрения визуальной психологии внешность человека является отправной точкой ее невербального анализа. Необходимо сразу же уточнить, что под внешностью мы понимаем ту совокупность признаков человека, которая даёт нам возможность оценить его психологические особенности и психоэмоционального состояния.

Важная роль при восприятии человека человеком принадлежит лицу. Лицо воплощает не только главную индивидуальную выразительность, но и временную мимику, механизм этой выразительности. По выражению лица можно определить отношение человека к самому себе, окружающему миру, ибо в нем запрограммированы закономерности душевных переживаний, внутренний мир человека. Поскольку конституциональные признаки лица связаны со степенью развития мышечной и скелетной основы, то они наследуются. На наш взгляд, генотипические задатки лишь способствуют развитию личности, а не предопределяют характер человека.

По мнению А. Кронфельда, мимика человека формируется под влиянием воспитания, окружающей среды и трудовой деятельности. Род профессиональных занятий, длительная направленность трудовых процессов обуславливают однородность «чеканки» лица, поэтому можно утверждать, что люди, длительное время занимающиеся определенной деятельностью, имеют одинаковое выражение лица (например, учителя, бухгалтеры, продавцы).

В контексте нашего исследования, восприятие человека человеком – не только научная, но и очень важная практическая проблема, очень актуальная для сотрудников УИС, начиная с момента формирования первого впечатления о личности до прогнозирования ее по-

ведения. Это связано с тем, что восприятие и интерпретация внешних признаков лица, позы, жестов, мимики в совокупности позволяют правильно выбрать сотруднику УИС манеру и стиль общения, установить хороший психологический контакт с собеседником, а в некоторых случаях служат средством профилактики преступлений и правонарушений в УИС, помогают избегать или эффективно разрешать конфликтные ситуации. Полагаем, что отрицательный результат в общении сотрудника с другими сотрудниками и осужденными часто оказывается следствием неадекватного отражения общающихся друг с другом, недостаточности и неправильности истолкования информации, которой каждая из сторон располагает.

Объектом нашего исследования выступают вербальные и невербальные средства коммуникативного общения, применяемые в деятельности персонала УИС.

Предмет исследования – темперамент, характер, интеллект, статические и динамические признаки, гендерные и возрастные особенности сотрудников и осужденных в УИС.

Цель исследования – проанализировать возможности применения вербальных и невербальных средств коммуникативного общения в УИС.

Задачи исследования:

1. Определение методов и методик исследования.
2. Определение средств коммуникативного общения.
3. Установление специфики составления психологического и поведенческого портретов личности осужденных в УИС.
4. Разработка средств визуальной диагностики, применяемых в профессиональной деятельности персонала УИС, выявление возможностей применения визуальной психологии в УИС.

В последние годы в рамках визуальной психологии получило широкое распространение новое направление – профайлинг, позволяющее расшифровывать невербальные компоненты, используемые при межличностном общении. Профайлинг, как технология, может также включать в себя дополнительный опрос испытуемого, выявляющий те или иные предпочтения в его поведении. Расширенная трактовка данного понятия состоит из ряда прикладных социально-психологических методик, целью которых – оценка достоверности сообщаемой информации по невербальному поведению человека, так называемая неинструментальная детекция лжи. Неинструментальная

оценка достоверности информации при условии соблюдения ряда требований к процедуре исследования и квалификации специалиста, обладающего специальными знаниями, сопоставима по точности и надежности с инструментальными методами, основанными на применении полиграфа (лай-детектора, детектора лжи).

Развитие уголовно-исполнительной системы ставит перед сотрудниками различные задачи, в число которых входит поиск различных путей и средств психологической диагностики осужденных, внедрение новых индивидуальных форм работы, обеспечивающих оказание адресной социальной, психологической и педагогической помощи каждому осужденному с учетом его социально-демографической, уголовно-правовой и индивидуально-психологической характеристики [24, с. 11].

Авторский коллектив надеется, что визуальная психология получит широкое распространение в деятельности отделов безопасности, оперативных и воспитательных отделов, а также психологической службы УИС по профилактике преступлений и правонарушений в местах лишения свободы, так как любой профессионал – сотрудник исправительного учреждения – должен стремиться к тому, чтобы хорошо изучить окружающих его людей (в частности, сослуживцев и осужденных), знать их мысли и чувства, выяснить причины их поступков, а также «познать самого себя».

Глава 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВИЗУАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ КАК НАУКИ

1.1. Общая характеристика визуальной психологии

Визуальная психология – наука о закономерностях проявления вербальных и невербальных средств межличностного общения. Она включает в себя междисциплинарные области знаний различных научных дисциплин: общей, социальной, клинической, юридической психологии и ее разделов (криминальной психологии, судебной, психологии следственной деятельности, пенитенциарной психологии), педагогики, менеджмента и управления персоналом.

Особое значение визуальная психология приобретает в учреждениях уголовно-исполнительной системы, так как для эффективной работы психолога, социального работника в УИС необходимо не только своевременно диагностировать негативные психические состояния осужденных и сотрудников, но и заниматься их психопрофилактикой.

Предмет визуальной психологии состоит в выявлении значения и смысла вербальных и невербальных коммуникаций в процессе межличностного общения и психодиагностике индивидуально-личностных и социально-психологических особенностей человека в различных видах деятельности.

Визуальную психологию как науку отличают следующие *особенности*:

1. Визуальная психология в практическом применении опирается на методологические принципы психологии (детерминизма, единства сознания и деятельности, единства психического и физиологического, единства сознательного и бессознательного, генетический, субъектной активности) и основополагающий принцип юридической психологии – принцип системного подхода.

2. В процессе применения знаний в области визуальной диагностики личности практический психолог развивает наблюдательность, внимание, совершенствует свои практические навыки.

3. Визуальная психология необходима в различных видах человеческой деятельности в системе «человек-человек», «человек-группа», при проведении следственных действий: допроса, обыска, очной ставки.

4. Знания и навыки, полученные в ходе практической деятельности психолога могут быть использованы в умении читать выразительные движения мимики лица (кинесика), тела (пантомимика), распознавать эмоции в речи, определять типы темперамента и характера, смысл и значение вербальных проявлений, составлять представление об интеллектуальной и волевой сферах, составлять психологические и поведенческие портреты на основе вербальных и невербальных способов общения.

5. Помимо вербальной и невербальной коммуникации визуальная психология включает в себя также аудиовизуальную психодиагностику, подразумевающую под собой соблюдение техники психологического наблюдения, знание техники эффективного общения, прикладной (неклинический) психоанализ, анализ конституциональных типологий, технику НПЛ.

6. В рамках визуальной психологии можно выделить следующие направления, наиболее часто используемые практическими психологами:

- технику психологического наблюдения;
- конституциональную типологию;
- технику нейролингвистического программирования;
- прикладной (неклинический) психоанализ;
- приемы и способы, основанные на психологических закономерностях рационального восприятия, предназначенные для изучения и оценки индивидуально-психологических особенностей людей.

Опора визуальной психологии на все эти направления позволяет преодолеть имеющийся разрыв между теорией психологического знания и реальной практикой, то есть неоперативность сложных исследовательских методик путем применения большинства из них непосредственно в ситуации общения.

7. В современной визуальной психологии принято выделять четыре основных подхода к познанию личности на основании ее внешности:

- *аналитический* – каждый из элементов внешности связывается с конкретными психологическими свойствами личности;
- *эмоциональный* – личности приписываются качества в зависимости от привлекательности ее внешности;
- *перцептивно-ассоциативный* – человеку приписываются качества другого, внешне похожего на него человека;
- *социально-ассоциативный* – человеку приписываются качества того социального типа, к которому он отнесен исходя из его внешности.

Методы визуальной психологии:

1. *Наблюдение* – целенаправленное организованное и определенным образом фиксируемое восприятие исследуемого объекта. Результат фиксации данных наблюдения – описание поведения объекта. Целью наблюдения, по мнению В.Н. Дружинина, выступает установление факта существования явлений для их последующей типологизации, классификации.

Наблюдение – важнейший метод визуальной психологии, так как на его основе происходит фиксация информации о субъекте, ее анализ, синтез, сравнение, диагностика вербальных и невербальных особенностей (интонации, темпа речи, позы, жестов, мимики, пантомимики и др.).

Виды наблюдения, применяемые в визуальной психологии:

- *полевое (естественное)* – проводится в естественных условиях;
- *лабораторное (искусственное)* – осуществляется в специально оборудованных помещениях (лабораториях);
- *скрытое (инкогнито)* – объекта наблюдения заранее не информируют о производящемся за ним наблюдении;
- *выборочное* – осуществляется с целью изучения отдельных свойств и качеств личности либо (в зависимости от цели наблюдения) в отношении определенной категории наблюдаемых из группы;
- *сплошное* – осуществляется с целью всестороннего изучения индивидуально-психологических особенностей наблюдаемых либо в отношении всех членов группы одновременно;
- *отсроченное* – проводится через определенный промежуток времени после интересующих наблюдателя событий;
- *наблюдение значимых ситуаций* – осуществляется только за значимыми ситуациями (к примеру, конфликтными), в которых выявляются индивидуально-психологические особенности наблюдаемых субъектов;
- *случайное наблюдение* – заранее незапланированное;
- *периодическое наблюдение* – проводится в течение определенных, обычно точно заданных промежутков времени;
- *единичное наблюдение* – представлено в виде описания отдельного случая.

Психолог, использующий в своей профессиональной деятельности метод наблюдения, отмечает мимику, пантомимику, жесты, позы, эмоции наблюдаемого человека. Однако следует отметить, что в про-

цессе формирования целостного образа человека важнейшая роль принадлежит ракурсу, в котором видят человека, константности.

Наблюдение в визуальной психологии проводят по определенной схеме: 1) пол; 2) возраст; 3) выражение лица; 4) волосы; 5) прическа; 6) лоб; 7) брови; 8) глаза; 9) нос; 10) рот; 11) губы; 12) зубы; 13) подбородок; 14) усы (борода); 15) шея; 16) особые приметы (родинки, веснушки, шрамы, татуировки).

Важнейшим элементом в физическом облике человека является его лицо (глаза, волосы, лоб, рот, брови и др.). Оно отражает индивидуальную выразительность человека, его психического состояние, состояние здоровья, несет выражение успехов и неудач.

2. *Опрос* – метод, основанный на получении необходимой информации от обследуемых путем вопросов и ответов. Использование метода опроса в психологии имеет ряд особенностей:

- 1) источник информации – человек;
- 2) получение информации происходит в ситуации общения;
- 3) респондент должен проявлять осознанную активность;
- 4) искомая информация получается и фиксируется в вербальной форме;
- 5) в основе вербальных ответов испытуемого лежит самонаблюдение.

Опросные методы принято классифицировать по следующим основаниям:

- по степени формализованности (устный и письменный);
- степени анонимности (анонимный, полуанонимный, адресный);
- условиям проведения (естественный, лабораторный);
- способу получения ответа (прямой, косвенный, смешанный);
- количеству участников (индивидуальный, групповой).

Анкетирование, беседа и психологическое интервью являются разновидностями метода опроса. Рассмотрим более подробно метод беседы, так как именно его применяют в рамках визуальной психологии.

Беседа (в психологии) – метод получения информации на основе вербальной коммуникации. Это один из наиболее распространенных и доступных методов получения информации о личности, конкретных условиях ее развития, обучения, воспитания в семье, школе, коллективе, ролевых позициях, которые она занимает. Умело использованная беседа может оказать помощь при изучении индивидуально-психологических особенностей личности.

К беседе предъявляются следующие требования: она должна быть целенаправленной, хорошо спланированной, сочетать в себе приемы изучения и воздействия на личность.

Беседа – специфичный для психологии метод исследования человеческого поведения, так как в других науках коммуникация между субъектом и объектом невозможна.

Предварительный этап подготовки к беседе предполагает:

- изучение материалов о личности респондента;
- составление плана беседы;
- выбор места и времени ее проведения;
- психологическую подготовку респондента к беседе.

С.Л. Рубинштейн отмечал, что в беседе каждый последующий вопрос должен быть новым средством, служащим для опосредованного определения тех особенностей внутренней операции, которые оказались неоднозначно определенными ответами на предыдущие. Каждый последующий вопрос должен ставиться с учетом той измененной ситуации, которая создавалась в результате ответа испытуемого на шаблонный вопрос. Плановая беседа не должна носить шаблонно-стандартного характера, она должна быть максимально индивидуализированной.

Организация и проведение опросных методов с осужденными пенитенциарным психологом подразумевают особую формулировку вопросов обсуждаемых в ходе беседы.

3. *Проективные тесты и модели* предназначены для целостного изучения личности, основанного на психологической интерпретации результатов проекции, а также для определения личностных особенностей посредством фиксации реакций на неопределенные и многозначные ситуации. Ответы испытуемых на тесты не оцениваются как правильные или неправильные, а показатели – как высокие или низкие. Тесты направлены на иное: они выявляют качественные особенности личности, не оцениваемые по каким-либо критериям.

Проективные тесты и модели предполагают создание неопределенной ситуации, оставляющей испытуемому полную свободу действий; даваемая инструкция, как правило, определяет лишь общее направление или начальный этап поведения.

В качестве неопределенных ситуаций могут выступать:

1) сюжетные картинки, которые необходимо проинтерпретировать (например, апперцептивный тематический тест; тест Бидструпа);

- 2) незаконченные предложения (тест Розенцвейга);
- 3) чернильные пятна (тест Роршаха);
- 4) цветовые картинки (тест Люшера).

Проективные тесты направлены на создание проекций. Следует знать, что под проекцией понимается не только средство психологической защиты, но и обусловленность процессов восприятия следами памяти всех прошлых восприятий (например, субъект, оказавшись в некоей ситуации, в восприятии преобразует ее сообразно своей индивидуальности). Ответы на задания тестов допускают очень широкий диапазон значений, поэтому большую роль при их интерпретации играют качественные заключения психолога, который рассматривает эти ответы как проекции на неопределенные ситуации устойчивых особенностей испытуемого.

Особенность работы с проективными тестами заключается в том, что интерпретация результатов во многом зависит от квалификации и опыта диагноста, поэтому бывает трудно избежать субъективности интерпретации, и это одна из проблем проективного тестирования. По мнению С.Ю. Головина, достаточная квалификация для работы с проективными методиками обретается продолжительной многолетней практикой под руководством опытного специалиста.

Существует несколько классификаций проективных тестов. Согласно одной из них выделяются следующие виды тестов:

- 1) конститутивные;
- 2) конструктивные;
- 3) интерпретативные;
- 4) катартические;
- 5) экспрессивные;
- 6) импрессивные;
- 7) аддитивные;
- 8) ассоциативные.

Многие психологи рассматривают проективные тесты как особенно ценные личностные тесты, так как они «портретируют» всю индивидуальность, позволяют изучить эмоциональные особенности испытуемого, невротические реакции, агрессивность, тревожность и др. Тем не менее их несомненным достоинством является то, что они облегчают выявление содержания внутреннего мира личности, которое субъект часто бессилён выразить прямо, и позволяют сориентироваться в сложных свойствах личности, не поддающихся точной оценке.

4. *Анализ продуктов деятельности* – метод исследования деятельности человека, с помощью которого можно диагностировать его индивидуально-психологические особенности. В психологической литературе он также известен как праксиметрический или архивный. С точки зрения С.Л. Рубинштейна, анализ продуктов деятельности служит для того, чтобы по ним косвенно судить о психических особенностях деятельности и действующего субъекта.

В методе анализа продуктов деятельности документы классифицируют по следующим основаниям:

- по способу фиксирования информации (рукописные, печатные, иконографические);
- степени персонификации (личные, общественные);
- степени близости к фиксируемому эмпирическому материалу (первичные, вторичные);
- виду исследовательского материала (материальные, знаковые, идеальные).

Однако чаще всего посредством анализа продуктов деятельности анализируются следующие документы: автобиографии, письма, сочинения, дневники.

Разновидностями метода анализа продуктов деятельности служат контент-анализ и психографология, которые предоставляют исследователю дополнительную информацию о психологических особенностях личности.

Контент-анализ – метод качественно-количественного анализа массива документальной информации, основанный на процедуре применения элементов формализованного наблюдения и статистических приемов исследования с целью выявления характеристик авторов текстов и закономерностей социальной среды, отражаемых в этих документах.

Психографологический метод предназначен для диагностики психических свойств, состояний, процессов личности. Метод основан на закономерности о существовании причинной связи между психикой человека и его почерком, которая называется графологическим законом.

Признаки, выявляющие основные черты характера, называются доминантами (или выдающимися признаками). Графологи считают, что прежде чем приступить к детальному исследованию каждого почерка необходимо оценить его по *трем графологическим категориям*: гармоничности, геометрической выдержанности и графологичности.

Степень гармоничности письма определяется гармонией в сочетаниях его составных элементов (рисунки отдельных букв могут иногда казаться в таких почерках некрасивыми, в них могут наблюдаться неправильности, изломы, но вместе они образуют одно гармоничное целое); степень гармоничности письма определяет собой степень одаренности личности, развитие умственных способностей, присутствие вкуса, степень внутренней культуры человека.

Степень геометрической выдержанности письма определяется ровностью линий строк и полей, равномерностью интервалов между словами и строками (междустрочным пространством), равномерностью нажима и общей выдержанностью письма. Также следует обращать внимание на начало и конец рукописи. Часто линии строк в начале письма, отличаясь ровностью, теряют ее к концу письма. Степень геометрической выдержанности письма определяет уровень волевого развития человека, величину запаса нервно-психической энергии (силу нервной системы), работоспособность, обдуманность/необдуманность волевых актов, устойчивость/неустойчивость чувств, определенность/неизменность отношений, степень общей уравновешенности психических процессов, способность/неспособность к систематическому труду, развитие сдерживающих импульсов, состояние нервной системы в целом.

Степень графологичности письма определяется степенью отклонения от каллиграфического образца. Безукоризненный каллиграфический почерк безличен. Степень графологичности письма определяет собой степень самобытности личности, личной инициативы, разнообразия (или, наоборот, однообразия) психических проявлений личности. И чем ярче выражено это отклонение, чем больше пишущий вносит в почерк своего, оригинального, тем больше мы можем почерпнуть информации от анализа исследуемой рукописи.

Почерк согласно данному методу принято классифицировать по следующим основаниям: силе пишущих движений, их направлению и форме. Значение отдельного признака, выхваченного при беглом осмотре, относительно и может меняться в зависимости от присутствия других признаков.

Анализ характера исполнения рукописной информации предусматривает исследование индивидуальных особенностей почерка автора документа. При этом следует обращать внимание на геометрическую выдержанность письма, преувеличение в элементах письма, по-

правки, заостренность, угловатость, направление линии строк, наклон почерка, его связность, штрихообразования в почерке, высоту и ширину почерка, характер письма, буквы, конфигурацию слов, отдельные знаки, знаки препинания, подпись и росчерк.

5. *Тесты* – система специальных заданий, позволяющих измерить уровень развития или состояние определенного психического качества или свойства отдельного индивида (С.Ю. Головин). Тесты позволяют получать сопоставимые количественные и качественные показатели степени развитости изучаемых свойств, количественно оценить трудно поддающиеся измерению интеллектуальные или перцептивные способности, двигательные функции или личностные особенности, порог появления тревоги или досады в определенной ситуации или же интерес, проявляемый к некоему виду активности.

Тесты обычно состоят из ряда относительно коротких испытаний, в качестве которых могут выступать различные задачи, вопросы, ситуации. Результаты выполнения тестовых заданий служат индикаторами психических свойств или состояний. Из всех психодиагностических методик к тестам применяются самые строгие требования относительно валидности, надежности, достоверности и объективности.

Тесты весьма разнообразны. Существует множество их классификаций по различным основаниям:

- 1) предмету тестирования – качеству, оцениваемому тестом (тесты интеллекта, личностные и межличностные);
- 2) особенностям используемых задач (различаются тесты практические, образные и словесные);
- 3) характеру материала для испытуемых (тесты бланковые и аппаратурные);
- 4) объекту оценивания (тесты процессуальные, достижений, способностей, состояний и свойств).

В рамках визуальной психологии наиболее часто используются тесты на определение ведущего полушария головного мозга, тест – конституциональный анализ строения человеческого тела.

6. *Методы составления психологических и поведенческих портретов личности.*

На современном этапе развития науки составление психологического и поведенческого портретов личности является одним из самых

сложных и важных вопросов, решение которого позволит повысить успешность управления персоналом УИС.

Академик Б.Г. Ананьев обосновал, что каждый человек обладает яркой индивидуальностью, объединяющей его природные и личностные особенности. Через призму индивидуальности раскрывается своеобразие личности, ее способности, предпочитаемая сфера деятельности. В индивидуальности выделяются базовые и программирующие свойства. К базовым свойствам относятся: темперамент, характер, способности человека. Именно через них раскрываются динамические характеристики психики (эмоциональность, темп реакций, активность, пластичность, чувствительность) и формируется определенный стиль поведения и деятельности личности. Базовые свойства – сплав врожденных и приобретенных в процессе воспитания и социализации черт личности.

Главной движущей силой развития индивидуальности являются ее программирующие свойства – направленность, интеллект и самосознание. Индивидуальность обладает собственным внутренним психическим миром, самосознанием и саморегуляцией поведения, складывающимися и действующими как организаторы поведения «Я». Б.Г. Ананьев представлял индивидуальность как единство и взаимосвязь свойств человека как индивида, субъекта деятельности и личности.

На основе оценки свойств личности можно составить ее *психологический портрет*, включающий в себя следующие компоненты: 1) темперамент; 2) характер; 3) способности; 4) направленность; 5) интеллектуальность; 6) эмоциональность; 7) волевые качества; 8) умение общаться; 9) самооценка; 10) уровень самоконтроля; 11) способность к групповому взаимодействию.

Зарубежные и отечественные специалисты считают, что необходимость в разработке психологического портрета преступника (ППП) актуальна при расследовании определенной категории неочевидных преступлений, характеризующихся существенным или полным отсутствием сведений о конкретном виновном лице: убийств на сексуальной почве с признаками садистского истязания жертвы; убийств с смертельными колотыми и резаными ранениями; убийств, содержащих признаки манипуляций преступника с трупом жертвы; «безмотивных» поджогов и взрывов; изнасилований и др.

Поведенческий портрет личности составляется на основе данных наблюдения за поведением человека в различных жизненных ситуациях. Для более полного представления об изучаемой личности эти

данные дополняются сведениями, получаемыми с помощью других методов (беседы, анализа жизненного пути, экспертного опроса знакомых, друзей и т. д.).

Предметом наблюдения за личностью при составлении поведенческого портрета является поведение взрослого человека в естественных жизненных условиях. К основным параметрам поведенческого портрета относятся отдельные особенности внешнего вида, имеющие значение для характеристики наблюдаемого человека (стиль одежды и прически, стремление своим внешним обликом «оказаться таким, как все» или выделяться, привлекать к себе внимание; равнодушие к своему внешнему виду или придание ему особого значения). Также при составлении поведенческого портрета личности важны:

- мимика (общее выражение лица, сдержанность, выразительность; когда мимика бывает особенно оживленной, а когда – скованной);

- пантомимика (осанка, особенности походки, жестикаляции, общая скованность или, наоборот, свобода движений испытуемого, характерные индивидуальные позы);

- речевое поведение (молчаливость, разговорчивость, многословие, лаконизм; стилистические особенности, содержание и культура речи; интонационное богатство, включение в речь пауз, темп речи);

- поведение по отношению к другим людям – положение в коллективе и отношение к этому, способ установления контакта, характер общения (деловое, личностное, ситуативное, сотрудничество, эгоцентризм), стиль общения (авторитарное, либеральное и демократическое; с ориентацией на собеседника или на себя), позиция в общении (активная, пассивная, созерцательная, агрессивная, стремление к доминантности);

- наличие противоречий в поведении – демонстрация различных, противоположных по смыслу способов поведения в однотипных ситуациях;

- поведенческие проявления отношения к самому себе (к своей внешности, недостаткам, преимуществам, возможностям, своим личным вещам);

- поведение в психологически значимых ситуациях (выполнение задания, конфликт);

- поведение в основной деятельности (работе);

- примеры характерных индивидуальных вербальных штампов, а также высказываний, характеризующих кругозор, интересы, жизненный опыт.

Метод составления поведенческого портрета позволяет сформировать более полное представление о конкретном человеке, за которым ведется наблюдение, оценить его психическое состояние, особенности характера, социальный статус.

Человек с целью маскировки может менять свою внешность (парик, косметика, пластическая операция, смена одежды и т. д.), но значительное количество поведенческих особенностей, ставших автоматизмами, то есть управляемых на уровне бессознательного психического, изменить трудно или даже невозможно.

В рамках визуальной психологии, наряду с методами исследования личности и психодиагностическими методиками, целесообразно применять технические устройства, например, универсальный психофизиологический комплекс Автоматизированное рабочее место (АРМ) «Эксперт». Рассмотрим его более подробно.

АРМ «Эксперт» представляет собой программно-аппаратный комплекс, предназначенный для контроля и экспресс-оценки психофизиологического и функционального состояния человека. Данный прибор позволяет определить психологические особенности человека, его психологическую совместимость и работоспособность, в том числе:

- уровни напряжения и функциональные возможности сердечно-сосудистой и нервных систем человека;
- особенности функционального состояния и работоспособность в целях мониторинга;
- особенности актуального психического состояния, личности, аномалии характера;
- стиль поведения и особенности образа жизни, степень искренности в конфликтных ситуациях;
- уровень интеллекта;
- умственную работоспособность;
- эмоциональную стресс-устойчивость;
- возможности управления своим функциональным состоянием;
- функциональную совместимость с членами коллектива;
- психологические и психосоматические проблемы человека.

АРМ «Эксперт» включает в себя прибор «Рефлекс» и АПК «Голос».

Прибор «Рефлекс» позволяет определять вариабельность сердечного ритма, измеряет физиологические показатели человека (артериальное давление, пульс, сердечный ритм и др.), позволяет оценить кожно-гальваническую реакцию, фотоплетизмограмму, содержит ме-

тодику психофизиологической семантической верификации, методику индикации эмоционально-деятельностной напряженности, методику функциональной индикации значимых семантик, методику индикации эмоциональной совместимости, методику саморегуляции функциональным состоянием, вариационную сенсомоторику, тест «Реакция на движущийся объект», теппинг-тест, распределение внимания, сложение двузначных чисел, методику многостороннего исследования личности, методику структуры интеллекта, опросник Мини-Мульт, патохарактерологический диагностический опросник, 16-факторный личностный опросник Кеттелла (форма А).

Автоматизированная система для фонографической индикации актуального психологического состояния и психологического статуса человека АПК «Голос» обеспечивает:

- регистрацию в цифровом виде поступающего речевого сообщения;
- проведение анализа физических характеристик поступающего речевого сигнала;
- динамическую оценку особенностей эмоционального состояния на основе анализа физических характеристик речевого сигнала говорящего;
- психологическую типологическую характеристику особенностей актуального и психологического статуса обследуемых (на основе классификации психологических типов К. Юнга) по данным анализа физических характеристик говорящего;
- оптимизацию психологических аспектов ведения переговоров с человеком на основе представления особенностей эмоционального состояния и психологической классификации говорящего.

Предмет исследования визуальной психологии и ее методы определяют следующие *задачи визуальной психологии*:

1. Изучение закономерностей вербального невербального взаимодействия.
2. Составление словесных и психологических портретов личности.
3. Визуальная диагностика индивидуально-личностных особенностей собеседника.
4. Диагностика лиц с агрессивными намерениями, определение демонстративно-шантажного поведения.
5. Психологический анализ вербальных особенностей речи человека и графологический анализ письма.
6. Формирование вербальных и невербальных моделей индивидуального и межличностного общения.

7. Разработка системы мероприятий по специальному обучению персонала для повышения компетентности вербального и невербального общения.

Аудиовизуальная психодиагностика тесно связана с различными науками: общая психология, психогенетика, психология личности, социальная биология человека, социальная психология, психодиагностика, антропология, педагогическая психология, этология, соционика, криминология и криминальная психология и др.



Таким образом, в рамках данного параграфа мы определили предмет и задачи визуальной психологии, ее особенности как науки, выделили характерные для нее методы и методики, установили взаимосвязь визуальной психологии с другими научными дисциплинами.

1.2. История визуальной психологии

История визуальной психологии включает в себя два этапа: донаучный и научный. *Донаучный период* существовал достаточно продолжительное время и был обусловлен увлечением древних философов физиогномикой. В этот период визуальная психология существовала в рамках физиогномики. В греческой школе первые указания на физиогномику встречаются у Пифагора, Сократа, Гиппократ, Платона, Аристотеля, Анаксимандра.

Пифагор не принимал в число своих учеников претендентов, не убедившись по признакам их внешности и выражению лица в способности к наукам. Сократ не допускал к философствованию, не убедившись в способности ученика к тому по исследованию выражения лица. Платон сравнивал лицо человека с физиономией животных и делал вывод о наличии либо отсутствии тех или иных качеств (храбрости, настойчивости). Аристотель отмечал, что «прямолинейные брови указывают на кроткий характер, притянутые к корню носа – на недовольство и досаду, низко стоящие брови – признак зависти, бегающие глаза – неуверенность, неподвижные – бесстыдство, середина между тем и тем – доброта». Гиппократ в трактате «О природе человека» указывал, что использует физиогномику не только для распознавания душевных качеств по внешним признакам, но и для врачебной диагностики.

В древнем Риме физиогномикой увлекались философы Тертуллиан Квинт Септилий Флоренс, Цицерон, Сенека, Плиний Кай Секунд, историк Тацит, поэт Лукан Марк Анней, писатель Плавт Тит, драматург Терентий Публий. Особый интерес, на наш взгляд, представляет исследование Клавдия Галена, который сопоставил темперамент и внешность. Он полагал, что людям меланхолического темперамента присуще твердое и хрупкое тело, жесткие волосы, влажная синеватая кожа, сросшиеся брови, толстые губы, приплюснутый нос.

Восточная школа физиогномики зародилась в Древней Индии. В Самаведах встречаются наблюдения за человеком и его привычками,

выраженным во внешности. Знания физиогномики переходят в Китай, где формируется китайская школа. Признанными мастерами чтения лица в Китае являются конфуцианские моралисты. Система этики, которую они проповедуют, предлагает воспитание почтительности к родителям, благопристойности, верности властям. Наличие или отсутствие этих качеств конфуцианцы старались обнаружить в лицах. Со временем китайские физиогномисты подняли искусство чтения лица на известную высоту, создали специальные трактаты, которые распространились по странам Востока. К лучшим физиогномистам Китая можно отнести мастеров Лу, Чень Бо, Юань Лючжуана.

Из Китая физиогномику завезли в Японию. Влияние физиогномики прослеживалось в производстве масок, живописи.

К арабской школе физиогномистов можно отнести иранского медика Захарию Рази и Ибн-Сина. Авиценна в своей работе «Канон» касается физиогномики; Ибн-Рошид известен под именем «комментатор Аристотеля», при переводе трудов Аристотеля он проникся его учением о физиогномике.

В Средневековье физиогномику широко применяли для определения душевных качеств. С развитием университетов физиогномику начинают преподавать студентам, появляются сочинения многих авторов, где встречаются рисунки физиологических и морфологических особенностей людей. Один из выдающихся мастеров физиогномики – английский врач М. Скотт, который написал Трактат о физиогномике (1220), где на основе морфологических признаков он сделал заключение о характере человека. Леонардо да Винчи также занимался физиогномикой. В одной из главных его работ «Тайная вечерня» хорошо показана физиогномика жестов.

В сочинениях ряда авторов мы находим указание на то, что у преступников, совершающих наиболее тяжкие деяния, встречается такое количество особенных физических признаков и ненормальностей, что уже авторы XVI в. позволяют себе ставить диагноз о психических аномалиях и решаются предсказывать будущую преступную судьбу человека.

В этот период физиогномикой занимаются врачи, философы (Ф. Бэкон), духовные лица, судьи, поэты (П. Луиджи). Испанский писатель Ж. Кортес, уроженец Валенсии, в своей занимательной книге утверждает, что физиогномика есть не что иное, как гениальное и тонкое научное воспроизведение природы человека и по ней можно

узнать хорошее или дурное телосложение, добродетели или пороки, если рассматривать его как животное. Как и у любой науки, у физиогномики есть период наибольшей популярности. Так, XVII в. назван «золотым веком» физиогномики.

Астрология послужила основанием к построению астрологической физиогномики. В своем сочинении Кардан делает прорицания. На изображениях астрологического лица он проводил семь горизонтальных линий, посвященных Сатурну, Юпитеру, Марсу, Солнцу, Венере, Меркурию, Луне.

В XVII в. появляются книги по метопоскопии, в которых по выражению лица человека пытались предсказать жизненный путь. Одной из популярнейших книг является труд Ричарда Сандерса, где автор приводит более ста иллюстраций и подробное описание по линиям на лбу характера и судьбы человека.

Физиогномикой увлекался и придворный художник Людовика XVI Лебрэн (1667). Однако его типы больше похожи на карикатуры, чем на лица нормальных людей. Лебрэн в своем атласе не сумел провести никакого различия между выражениями ненависти и ужаса, так что под рисунками можно было бы, без ущерба для истины, произвольно переставить подписи.

Второй период развития визуальной психологии – *научный*. Его возникновение было связано с достижениями в области естественных наук: биологии, антропологии, химии, физике, астрономии.

В работе «О выражении ощущений у человека и животных» (1872) Ч. Дарвин обнаружил первоначальные формы мимики у животных. В середине XIX в. стала активно развиваться этология, зоопсихология. Было доказано, что в животном мире существует передача информации посредством коммуникации. Коммуникация у животных – выразительные позы и телодвижения, звуки, запахи, посылаемые одними животными и адекватно воспринимаемые другими. Следовательно, животные могут считывать информацию с живых существ о физиологическом состоянии, отношении со средой и т. д.

Высшие животные (человекообразные обезьяны) обладают зачатками сознания, однако только человек способен к абстрактному мышлению. Абстракции предоставляют человеку большие возможности как для интроспекции, так и для познания окружающего мира. Интроспекция дает человеку огромные возможности для визуальной диагностики. С возникновением речи появляются и словесные опре-

деления людей, включающие в себя форму головы, рта, носа, глаз, морщины и т. д., которые хвалятся либо порицаются в народных пословицах и поговорках.

Внимание к особенностям телосложения становилось источником диагностики характера в конституциональных концепциях; сторонники психоаналитического подхода искали внешние показатели бессознательного; а представители когнитивной психологии изучали сам процесс приема и передачи исходящей от человека визуальной информации.

В современной зарубежной психологии визуальным сигналам тела посвящено достаточно большое количество специально-психологических, кросс-культурных и этологических исследований.

В работах классиков отечественной психологии внешний облик человека рассматривался как важнейшая форма существования и проявления внутреннего, субъективного мира человека (Б.Г. Ананьев, Л.С. Выготский, С.Л. Рубинштейн). По мнению Е.И. Анциферовой, телесная непрерывность входит в психологическую организацию индивида и выступает как один из способов психического существования.

Изучение внешнего облика человека в рамках социальной перцепции было начато в 60–70-е годы XX в. В центре исследований оказались вопросы восприятия и понимания человека человеком, создание образа партнера по общению в результате восприятия и интерпретации лица, внешности и выразительного поведения.

В конце 80-х годов XX в. в рамках социально-психологического подхода сформировалась новая область знаний – психология невербального поведения (В.А. Лабунская), в основе которой лежала проблема социально-психологической интерпретации, связи невербального поведения с социально-психологическими характеристиками личности и группы.

В 90-х годах XX в. отмечается рост публикаций, посвященных разным аспектам невербального поведения (А.С. Асмолов, Е.И. Фейгенберг, А.П. Кваша, В.А. Лабунская и др.), появляется значительное количество переводов зарубежных авторов, посвященных «языку тела», невербальному языку (А. Пиз, Д. Карнеги).

В настоящее время в рамках визуальной психологии трудятся А.И. Ушатиков, О.И. Шаламов, О.Г. Ковалев, И.С. Ганишина, А.Н. Сухов, В.М. Поздняков, А.А. Бодалев, Н.И. Махиборода и др.

В психологии конца XX – начала XXI в. большое внимание стало уделяться рассмотрению различных подходов к исследованию восприятия.

Отечественными и зарубежными психологами восприятие рассматривалось как образование гештальта (К.С. Картеретто, 1974), функция анализатора (Е.Н. Соколов, 1958), процесс и результат построения образа (А.Н. Запорожец, В.П. Зинченко, Б.Ф. Ломов, 1982), особая способность (М. Eysenck, 1977), разновидность деятельности (Л.А. Венгер, А.Н. Запорожец, Н.П. Зинченко, А.Г. Рузская, 1967), непосредственное впечатление (С.Ф. Мчаелс, С. Carello, 1981), переработка информации (Г. Линдсей, Д. Норман, 1974), решение задачи (Р. Грегори, 1972) и функция стимуляции (Н. Dfico, 1988).

За этой множественностью скрывается как минимум два момента, во-первых, многомерность данного класса явлений, а во-вторых, отсутствие общей теории восприятия. Однако в целом психология восприятия ориентирована на познание принципов, закономерностей и свойств чувственного отражения человека человеком и материальной действительности в процессе его непосредственного взаимодействия с окружающим миром (Н.А. Барабанщиков, 1991).

В свою очередь, термин «социальная перцепция» в настоящее время трактуется в научных работах неоднозначно. В нем выделяют такие аспекты, как межличностное восприятие или перцепция, понимание человека человеком и др. Наиболее общим является термин «социальная перцепция», который впервые был введен американским психологом Дж. Брунером в 1947 г. с целью подчеркнуть факт социальной обусловленности восприятия, его зависимости не только от характеристик объекта, но и прошлого опыта субъекта, его целей, намерений, значимости ситуаций и т. п.

Отечественный исследователь В.Н. Воронин отмечает, что в методологическом плане в психологии понимание человека человеком и восприятие человека человеком рассматриваются по-разному. Также имеются различия в понимании терминов «межличностное восприятие» и «межличностное оценивание», но они выступают как составные части единого процесса познания людьми друг друга (В.Н. Воронин, 1989). Все это подтверждает, что процесс социальной перцепции сложен и многообразен.

Изучению психологических механизмов восприятия посвящен ряд исследований отечественных ученых в области общей психоло-

гии (Л.М. Веккер, 1964; Л.А. Венгер, В.П. Зинченко, А.Г. Рузская, 1967 и др.); социальной психологии (А.Н. Леонтьев, 1976; А.А. Бодалев, 1962; В.А. Лабунская, 1986; Г.М. Андреева, 1988 и др.). Некоторые аспекты социальной перцепции были освещены в криминальной, судебной и пенитенциарной психологии (А.Р. Ратинов, 1967; Г.Х. Ефремова, 1988; В.Л. Васильев, 1997, 2000; М.Г. Дебольский, 1994 и др.); оперативно-розыскной психологии (В.А. Черепанов, 1982; В.Л. Колесник, 1979; В.В. Мицкевич, 1989; А.М. Столяренко, 1989; А.И. Папкин, 1987; О.Г. Ковалев, 1995; И.В. Михалева, 1998 и др.), а также у ученых-юристов (Н.Л. Макфов, 1989; В.В. Навалов, 1991; В.В. Нагаров, 1991 и др.).

В рамках данного параграфа мы установили, что историю визуальной психологии как науки условно можно разделить на два этапа: донаучный и научный. Визуальная психология – современная наука, которая динамично развивается.

Глава 2

ВИЗУАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ УИС ПРИ ФОРМИРОВАНИИ НАВЫКОВ ОБЩЕНИЯ

2.1. Общепсихологические аспекты общения

С точки зрения современной психологии, человек становится личностью только благодаря взаимодействию и общению с другими людьми. Выдающийся отечественный психолог Б.Ф. Ломов называл проблему общения базовой категорией, логическим центром общей системы психологической проблематики, указав на ее недостаточную разработанность в психологии.

Проблемой общения в различные годы занимались Г.М. Андреева, А.А. Бодалев, А.В. Брушлинский, К.К. Платонов, В.А. Поликарпов, А.А. Леонтьев, В.А. Лабунская, А. Пиз, Ю. Линден, В.П. Морозов, Е.В. Цукакова, Th. Sebeok, R.M. Akert, A.T. Panter, а в юридической психологии – В.Ф. Пирожков, А.Н. Сухов, Н.И. Махиборода, А.И. Ушатилов и др.

С точки зрения визуальной психологии важно, что в процессе общения реализуются такие специфически человеческие свойства и субъективные особенности людей, как мышление и речь (А.В. Брушлинский, В.А. Поликарпов, 1990; А.В. Брушлинский, 1996), формирование, актуализация и диагностика способностей (В.Н. Дружинин, 1996).

С.Ю. Головин в Словаре практического психолога указывает, что общение – одна из основных психологических категорий, включающая в себя сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностью в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание партнера по общению [20, с. 287].

И.М. Кондаков полагает, что общение – это взаимодействие двух или более субъектов, при котором осуществляется обмен сообщениями, имеющими предметный и эмоциональный аспекты. Общение основано на реализации особой потребности в контакте с другими субъектами (афиллиации), об удовлетворении которой свидетельствует возникновение «радости общения» [30, с. 224].

Специфика общения определяется тем, что в его процессе субъективный мир одного человека раскрывается для другого. Именно в

общении человек самоопределяется и самопредъявляется, обнаруживая свои индивидуальные особенности.

По форме взаимодействия в процессе общения можно судить о коммуникативных умениях и чертах характера человека, по специфике организации речевого сообщения – об общей культуре и грамотности личности (Н.А. Фомина, 2002).

Общение в общепсихологическом смысле относится к одному из видов деятельности (всего принято выделять четыре основных вида деятельности: игровая, учебная, трудовая, общение).

Остановимся более подробно на структуре общения. Она включает в себя четыре составляющих компонента:

- предметное сообщение (о чем идет речь);
- самораскрытие (Я-сообщение);
- отношение к слушателю (мотив рассказа);
- призыв (что надо сделать).

Говоря об общении, обычно имеется в виду процесс передачи и приема сообщений с помощью вербальных и невербальных средств, включающий обратную связь, в результате чего осуществляются обмен информацией между участниками общения, ее восприятие, а также их влияние друг на друга и взаимодействие.

Схематично процесс общения [4, с. 73] можно представить следующим образом:

- 1) передатчик, отправитель;
- 2) получатель, приемник, адресат;
- 3) канал связи;
- 4) шум, сигнал;
- 5) код, декодер.

Последовательность действий говорящего и слушающего исследована достаточно подробно. С точки зрения передачи и восприятия смысла сообщения схема К – С – Р (коммуникатор – сообщение – реципиент) асимметрична. Это можно пояснить на схеме (рис. 1).

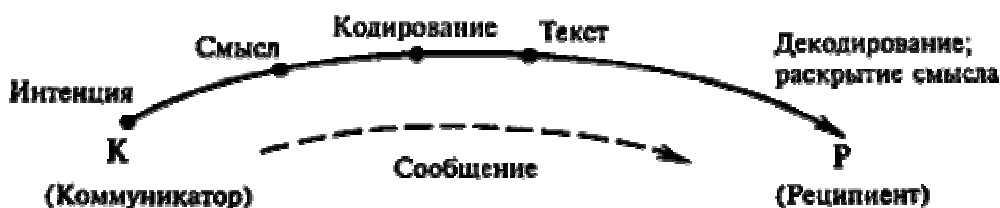


Рис. 1. Передача и восприятие сообщения (по Г.М. Андреевой)

Для коммуникатора смысл информации предшествует процессу кодирования (высказыванию), так как говорящий сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для слушающего смысл принимаемого сообщения раскрывается одновременно с декодированием. В этом случае особенно отчетливо проявляется значение ситуации совместной деятельности: ее осознание включено в процесс декодирования; раскрытие смысла сообщения немыслимо вне этой ситуации [11].

Точность понимания слушающим смысла высказывания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда произойдет смена коммуникативных ролей (условный термин, обозначающий говорящего и слушающего) – когда реципиент превратится в коммуникатора и своим высказыванием даст знать о том, как он раскрыл смысл принятой информации. Диалог, или диалогическая речь, как специфический вид «разговора» представляет собой последовательную смену коммуникативных ролей, в ходе которой определяется смысл речевого сообщения, то есть происходит то явление, которое было обозначено как «обогащение, развитие информации». Это хорошо видно на рис. 2.

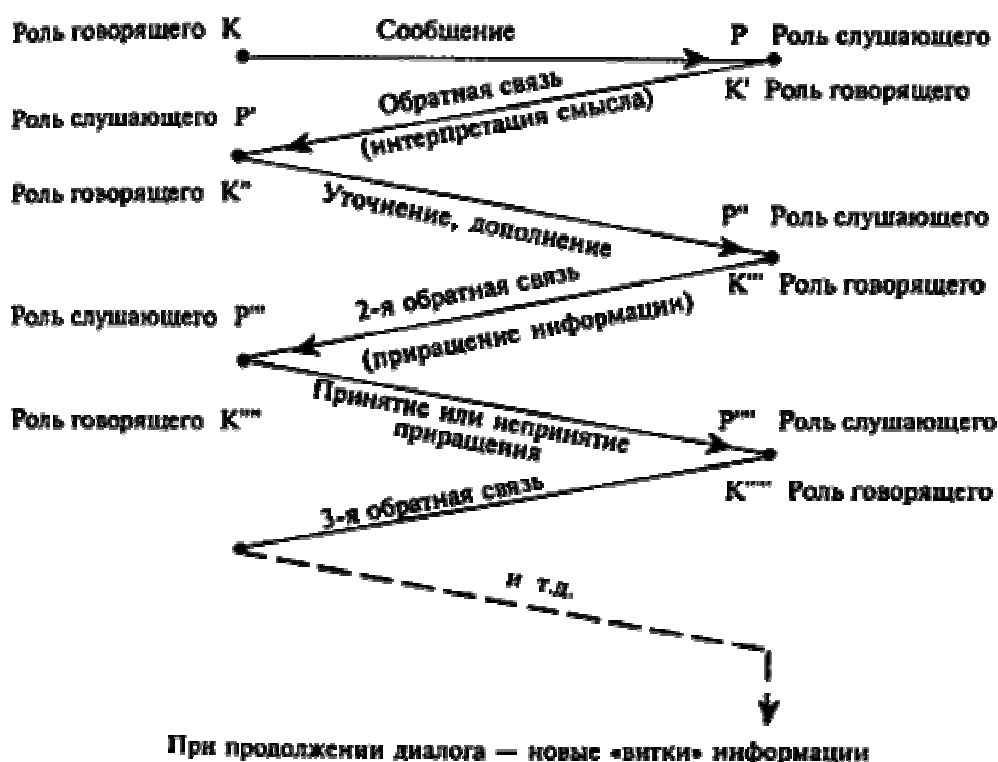


Рис. 2. Схема диалога (по Г.М. Андреевой)

Мера известной согласованности действий коммуникатора и реципиента в ситуации попеременного принятия ими этих ролей в большой степени зависит от их включенности в общий контекст деятельности. Существует много экспериментальных исследований, в ходе которых выявлялась эта зависимость (в частности, исследований, посвященных установлению уровня оперирования совместными значениями употребляемых знаков). Успешность вербальной коммуникации в случае диалога определяется тем, насколько партнеры обеспечивают тематическую направленность информации, а также ее двусторонний характер.

Г.М. Андреева в структуре общения выделяет три взаимосвязанные стороны: коммуникативную, интерактивную и перцептивную [11, с. 61].

Коммуникативная сторона (или коммуникация в узком смысле) состоит в обмене информацией между общающимися индивидами.

Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися (обмен действиями).

Перцептивная сторона означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

Близкая к ней классификация выделяет несколько иные стороны:

1) *информационно-коммуникативную*, охватывающую процессы приема и передачи информации;

2) *регуляционно-коммуникативную*, связанную со взаимной корректировкой действий при осуществлении совместной деятельности;

3) *аффективно-коммуникативную*, относящуюся к эмоциональной сфере и отвечающую потребностям в изменении своего эмоционального состояния.

Третья классификация выделяет четыре функции общения:

1) основную рабочую – *инструментальную*, необходимую для обмена информацией в процессе управления и совместного труда;

2) *сиднификативную*, выражающуюся в сплочении малых и больших групп;

3) *трансляционную*, необходимую для обучения, передачи знаний, способов деятельности, оценочных критериев;

4) *функцию самовыражения*, ориентированную на поиск и достижение взаимного понимания.

Следует отметить, что общение возможно лишь при помощи *знаковых систем*. При этом различают речевые и неречевые средства

общения. К *речевым* (вербальным) относится устная и письменная речь, к *неречевым* – невербальные средства общения.

В межличностном общении чаще всего используют речевые средства общения: письменный и устный язык. Каждое из них имеет достоинства и недостатки. Остановимся на их характеристике более подробно.

Преимущества *письменного языка* становятся решающими там, где необходимы точность и ответственность за каждое слово. Чтобы умело пользоваться письменным языком, следует обогащать словарный запас, требовательно относиться к стилю изложения материала, хорошо знать грамматику, синтаксис и пунктуацию. Основным недостатком письменного языка является длительность изложения мыслей.

Устный язык имеет свои правила, грамматику и отличается от письменного по ряду параметров. Основное его преимущество заключается в экономности, так как для устной передачи какой-либо мысли требуется меньше слов, чем для письменной. Экономия достигается благодаря иному порядку слов, пропуску концов и других частей предложений. Преимущества устного языка проявляются там, где нужно воспитывать, влиять, воодушевлять (в педагогике и психологии), а также в условиях дефицита времени при защите своей чести и достоинства (например, в суде). Тем не менее устный язык имеет и недостатки. Ими являются речевые ошибки, многозначность.

Таким образом, искусство общения предполагает, во-первых, безупречное владение письменным языком (вербализация), что обеспечивается образованием; во-вторых, хорошее владение устным языком (в этом большего успеха достигают люди, владеющие образными и одновременно сложными народными оборотами речи); в-третьих, умение правильно устанавливать оптимальное соотношение устного и письменного языка для каждой ситуации.

В том случае, когда общение осуществляется с помощью неречевых средств, очень важны жесты рук, особенности походки, голоса, а также выражение лица (мимика), глаз (микромимика), поза, движение всего тела в целом (пантомимика), дистанция, интонация и др. При этом следует помнить, что выражение лица лучше любых слов говорит об отношении к собеседнику. Особенно наглядно это проявляется у лиц, находящихся в местах лишения свободы, и различных категорий делинквентных личностей.

В процессе общения личности важную роль играют также чтение и письмо. *Чтение* – тот рецептивный вид речевой коммуникации, кото-

рый в процессе становления и функционирования сравним с аудированием (в устной речи), но обладает рядом преимуществ [6; с. 265–266]:

- при чтении восприятию и пониманию информации помогает ассоциация «форма-значение», она опирается преимущественно на зрительное восприятие формы, а не слуховое;
- при чтении каждое слово всегда представлено в окружении других слов, к восприятию которого можно вернуться неоднократно;
- для узнавания элементов информации не обязательно наличие в сознании четких эталонов;
- по прочитанному (репродуцированному) тексту легче воссоздать образ ситуативно-смыслового создания.

Письменная коммуникация является распространенным видом речевой деятельности. Е.И. Пассов утверждает, что существует лишь одна деятельность по передаче мыслей в письменной форме – письмо, но оно осуществляется в целях общения на двух уровнях:

1) *уровень собственного письма* – грамотная орфографически и графически оформленная фиксация собственной устной речи при сохранении всех ее особенностей (за исключением интонации);

2) *уровень письменной речи* – продуцирование письменной речи со всеми присущими ей особенностями (полнота, синтаксическая сложность, логичность, лексическое разнообразие, грамматическая нормативность и т. п.).

Письменная речь, в отличие от устной, воспринимается как функция социально-культурного, познавательного общения и чаще воплощается в опосредованном тексте межличностном общении.

В письменной речи проявляются индивидуально-речевые особенности личности. Наиболее наглядно они выражаются у лиц, находящихся в местах лишения свободы, и различных категорий делинквентных личностей. Указанные особенности позволяют произвести идентификацию личности, к ним относятся следующие [4, с. 40–41]:

а) *стилистические признаки*:

- частота употребления типов предложения;
- характерные обороты;
- типы сравнения;

б) *лексические признаки*:

- повторяющиеся слова;
- словосочетания;

в) *грамматические признаки*:

- характерные ошибки;

г) *топографические признаки*:

- расположение текста, полей, красных строк, заголовков;

- интервалы;

- сокращения;

д) *методика письма, почерк*:

- соединение слов;

- размер;

- наклон.

Главная цель овладения письменной речью – развитие умений фиксировать устную (собственную или чужую) и письменную (чужую) речь для последующего использования в общении.

Чтение и письмо, реализуя письменное общение, служат целям установления контакта или получения информации для последующей передачи ее через письменные тексты или в устной форме.

В процессе общения важно знать, как осуществляется процесс взаимодействия (коммуникации). Рассмотрим более подробно *модель коммуникативного процесса Лассуэлла* [8, с. 73], которая включает в себя пять элементов:

КТО? (передает сообщение)

– Коммуникатор

ЧТО? (передается)

– Сообщение (текст)

КАК? (осуществляется передача)

– Канал

КОМУ? (направлено сообщение)

– Аудитория

С КАКИМ ЭФФЕКТОМ?

– Эффективность.

Итак, для того чтобы процесс общения был плодотворным, следует учитывать все ранее описанные элементы.

В психологической литературе ряд авторов указывают, что во время коммуникативного процесса можно выделить три позиции коммуникатора: открытая, отстраненная, закрытая. *Открытая позиция* подразумевает то, что ее автор открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, *отстраненная* состоит в том, что он держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, а *закрытая* заключается в умалчивании своей точки зрения.

Источником информации в вербальном общении, как правило, выступает говорящий или пишущий субъект (создатель сообщения). Каналом информации может быть голосовой аппарат создателя сообщения, письмо, а также технические средства распространения информации

(печать, радио, телевидение, глобальные и локальные компьютерные сети) и те условия, в которых осуществляется посылка сигналов.

При этом *кодирование* определяется как перевод информации из внутримозгового кода в языковые единицы, а *декодирование* как обратный ему процесс восприятия и понимания высказывания. Выбор кода при передаче вербальной информации в основном происходит автоматически. Обычно кодом является родной язык говорящего как наиболее быстрое и эффективное средство передачи сообщения.

Получатель информации (слушающий, читающий) становится ключевым компонентом рассматриваемой модели на последних этапах передачи вербальной информации. Ради этого компонента и происходит коммуникация. Получателем может быть как индивид, так и группа индивидов, а также численно большие, рассредоточенные массовые аудитории. Получатель принимает сигнал и осуществляет процесс декодирования – перевода речевого кода во внутренне мыслительный. Далее, как правило, следует обратная связь – реакция получателя на сообщение источника [8, с. 184–189].

Человеческое общение преимущественно состоит из речи. Понятие «речь» имеет несколько значений [8, с. 180]:

- особый вид человеческой деятельности;
- разновидность общения при помощи языка (то, что обычно называют стилем языка, слогом), которая характеризуется отбором определенных лексических и грамматических средств в зависимости от условий и целей коммуникации;
- виды синтаксического построения высказывания (косвенная и прямая речь, отрывистая речь, чужая речь и др.).

Таким образом, язык является универсальным средством общения, непосредственно связанным с сознанием и облекающим в материальную оболочку мысли человека.

Советский лингвист С.И. Ожегов считал, что высокая культура речи заключается не только в следовании нормам языка, но еще и в умении найти точное средство для выражения своей мысли, наиболее доходчивое и уместное. Другие средства общения являются надстройкой над звуковым языком и функционируют, так или иначе, через их «перевод» на звуковом языке.

Процесс речи – весьма сложный вид деятельности. Это связано с тем, что прежде чем сказать фразу, у человека должна возникнуть

потребность в этом действии, потом он программирует высказываемое, осуществляет лексическое и синтаксическое его конструирование, внутренне проговаривает, и лишь затем происходит речевое выражение.

Если в беседе понижается сила голоса почти до шепота с доверительными обертонами, то собеседник напрягается, и это является одним из элементов включения в общение. Тихий голос сближает собеседников, а крик разобщает.

Любое высказывание имеет двухслойную структуру: *основной слой* – смысловое содержание, *оценочный слой* – эмоциональная окраска. Первый несет информационную нагрузку, второй выражает отношение говорящего к этой информации. Эмоциональная окраска речи (интонация) нередко является решающим фактором для интерпретации значения и смысла словесных высказываний. Основная закономерность тона – это повышение через понижение голоса и понижение через повышение. Тон может быть высоким, средним и низким, возможно и применение полутонов.

Оттенки тона безграничны: грустный, радостный, гордый, пониженный, презрительный, добрый, злой, гневный, восторженный, патетический, ироничный и т. д. Тон речи определяется ее содержанием, адресом и сложившейся обстановкой. С помощью тона скорее, чем с помощью слов, передаются чувства и осуществляется управление поведением собеседника. Нужно время, чтобы понять слова и фразы в целом, а тон воспринимается мгновенно.

В психологической литературе принято выделять так называемые *техники речи*. К ним относятся: психофизиологическая техника речи, языковая культура, логика, эмоциональность (образность) и техника различных форм и видов речи [7, с. 34–37].

Психофизиологическая техника речи достигается:

- тренировкой речевого (фонационного) дыхания;
- воспитанием речевого голоса;
- формированием дикционных навыков.

Практическому психологу важно учитывать некоторые механизмы воздействия дыхания на уровень психической активности. Во время вдоха происходит активизация психического состояния, тогда как при выдохе наступает успокоение. Произвольно устанавливая ритм дыхания, в котором относительно короткая фаза вдоха чередуется с более длительным выдохом и следующей за этим пау-

зой, можно добиться общего успокоения. Тип дыхания, включающий в себя более длительную фазу вдоха с некоторой задержкой дыхания на вдохе и относительно короткую фазу выдоха, приводит к повышению активности нервной системы и всех функций организма.

Языковая культура предполагает:

- правильность речи, ее соответствие литературно-языковым нормам;

- точность речи, соответствие мыслям человека;
- ясность речи, доступность пониманию слушающего;
- простоту изложения, естественность, отсутствие вычурности;
- богатство речи, разнообразие языковых средств;
- сжатость речи, отсутствие лишних слов;
- чистота речи, отсутствие «слов-паразитов».

Логика речи предопределяется:

- логическим ударением;
- смысловой группировкой в изложении;
- построением перспективы в изложении;
- техникой постановки вопросов;
- логическим скелетированием текста;
- приемами убеждения.

Эмоциональность, образность речи, соответствие неречевых средств общения излагаемому предполагает:

- эмоциональную «нагруженность» изложения;
- демонстрацию переживаемого в тех случаях, когда это необходимо тактически;
- регулирование интенсивности эмоций;
- владение паралингвистическими средствами, а также знание того, как мимика, жестикуляция (если это не определено тактически) соответствуют вербальному общению.

Техника различных форм и видов речи:

- монологическая речь;
- техника «скрытого» диалога;
- техника диалогических форм речи в профессиональном общении (спор, обмен мнениями, дискуссия).

Эмоциональный контакт речи происходит как одобрение актуализируемой семантической сети при одновременном отвергании противоположной.

Экспериментальные исследования речи в отечественной и зарубежной психологии показали, что, во-первых, регулирование отбора слов подчинено важнейшему нелингвистическому фактору – состоянию общего возбуждения; во-вторых, оно связано с личностными предпочтениями, обнаруживающими себя в индивидуально-типическом использовании лексических единиц; в-третьих, отбор слов, осуществляющийся на осознанном и неосознаваемом уровнях регулирования речи, раскрывается как индивидуальный стиль речи и личности.

Таким образом, при рассмотрении данного параграфа мы определили понятие «общение» с точки зрения различных авторов (Б.Ф. Ломова, С.Ю. Головина, И.М. Кондакова, Г.М. Андреевой), рассмотрели механизм передачи сообщения в процессе общения, схему диалога (по Г.М. Андреевой), выделили и раскрыли стороны общения: коммуникативную, интерактивную и перцептивную, определили речевые и неречевые средства общения.

2.2. Вербальные средства коммуникативного общения

Вербальную коммуникацию традиционно связывают с речью. Профессиональное владение речью являлось и является важной составной частью успеха многих профессиональных поприщ. Особую актуальность оно составляет для уголовно-исполнительной системы при взаимодействии сотрудников с другими сотрудниками и осужденными. Хороший психологический климат положительно отражается на организационной культуре учреждения, благотворно воздействует на психику служащих там людей и осужденных, отбывающих наказание. Вот почему рассмотрение этого вопроса имеет сегодня огромную ценность.

Остановимся кратко на истории вопроса. Ораторское искусство, начиная с Древней Греции, считалось неотъемлемым качеством вождей, героев и лидеров. В античные времена владение словом нередко рассматривалось как божественный дар, а обучение риторике и приемам ведения диалога было обязательным. С тех пор вербальный вид коммуникации – ключевой элемент человеческого общества.

Божественная сущность языка изложена в Библии, согласно ей Бог наделил Адама правом именовать все творения, созданные на Земле. Адам, давая существам имена, вкладывал в них душу, имя становилось важнейшей составляющей объекта и обожествлялось.

Высокую степень значимости языка и речи можно найти также в изобразительном искусстве. Известная фреска Сандро Боттичелли XV в., где изображена сцена представления Венерой юноши семи свободным искусствам: Грамматике, Риторике, Логике, Арифметике, Астрономии, Геометрии, Музыке. Каждое из перечисленных искусств в виде аллегорической женской фигуры держит в своих руках символ своего дела. Так, в руках у Грамматики находится лук – символ посылы, направляемого в цель, а ее фигура возвышается над другими, символизируя власть над ними.

Аристотель был сторонником конвенционализма, согласно которому язык – продукт соглашения между людьми. В противовес им натуралисты (в частности, Платон) полагали, что в языке отражается естественное сходство между словом и называемой им вещью.

XVII в. принес с собой идею рациональности в понимании природы языка. Эта идея принадлежала Р. Декарту. Он считал, что в основе нашего мышления лежат рациональные врожденные идеи: фигуры, цифры, логические и математические понятия. Из этих идей и возникает язык.

Идея превосходства внешних воздействий в усвоении языка принадлежит Дж. Локку, который принадлежал к сенсуалистам, отстаивающим идею чувственного познания окружающего мира. Его знаменитая формула гласит: «Нет ничего в интеллекте, чего не было бы в чувствах» [37].

Г. Лейбниц рассматривал внутренние способности, определяющие возникновение и функционирование языка. По его мнению, врожденные идеи заключены в разуме, как прожилки камня в глыбе мрамора. Слова – не конвенциональные знаки, они вовсе не так произвольны и случайны, как это представляется некоторым, поскольку нет ничего случайного в мире.

XIX в. принес романтическую идею на смену языка, он рассматривался как проявление человеческого духа. Сущность языка состоит в том, что дух обнаруживает себя в нем. В. Гумбольдт был крупнейшим представителем данного направления. Он полагал, что язык выражает дух не только отдельного человека, но и целого народа; существуют языки реалистические (греческий) и субъективные (немецкий). Первый больше соответствует практическим делам, второй – поэзии, философии; народы с сильным поэтическим и философским духом имеют развитый и сложный язык [23].

Среди сторонников В. Гумбольдта был наш соотечественник А.А. Потебня. Главная тема его трудов – вопрос о соотношении языка и мысли. Он полагал, что язык формирует мысль, является порождающим мысль механизмом. Грамматические категории дают возможность развиваться основным категориям мысли, построение предложений можно рассматривать как взаимодействие понятийных категорий [52].

На рубеже XIX–XX вв. В. Вундт рассматривал вопросы психологии языка и речи не только в психологическом, но и в естественно-научном аспекте. Язык, по его мнению, имеет то же происхождение, что и жесты, крики радости и горя, выступает средством выражения психического состояния и эмоций.

Системность в изучении языка принадлежит швейцарскому лингвисту Ф. Соссюру, автору структурализма. Он провел строгое различие между языком и речью, полагая, что язык – надиндивидуальное, общее явление, социальное по своей природе; речь же состоит в устойчивости языка, она текуча, неустойчива, переменчива [63].

XX в. воплотил идею И.П. Павлова о второй сигнальной системе как о сложном физиологическом механизме, осуществляющем речезыковую деятельность. Слово, с его точки зрения, является сигналом сигналов. Вся высшая нервная деятельность преобразуется под влиянием слова и второй сигнальной системы.

В последующих исследованиях отечественных и зарубежных авторов Б. Риса, Г. Разрана, Л.А. Шварца, О.С. Виноградовой, А.Р. Лурии, Т.Н. Ушаковой выявлен условно-рефлекторный характер межсловесных связей и показано, что они являются физиологической основой вербальных сетей или семантических полей. Доказано, что межсловесные связи вырабатываются в жизненном опыте и оказываются достаточно стабильными.

Речь как поведение рассматривалась в рамках бихевиоризма. Подобная возможность была аргументировано доказана в книге Б.Ф. Скиннера «Verbal behaviour» (1957). Бихевиористский подход к речи был направлен на выявление в сложных процессах речевого общения людей некоторых повторяющихся стереотипных форм, поддающихся относительно простому описанию.

Возникновение психолингвистики датируется 1953 г., когда на семинар в США собрались такие известные ученые, как Ч. Осгуд, Дж. Кэрролл, Ш. Себеок. Центром теории Ч. Осгуда является уровневая

модель поведения человека. Среди этих уровней выделяют следующие: мотивационный, семантический, уровень последовательности, интеграционный. Таким образом, модель охватывает основные этапы речевого процесса человека, начиная с восприятия речи, включая внутреннюю переработку речевого материала и кончая произнесением речи.

Примерно через десятилетие начался новый этап психолингвистики, связанный с именем Н. Хомского, обращенный к трансформационной или генеративной грамматике. Согласно его концепции, при формировании всякого высказывания в мышлении человека складывается система суждений, выражающих значение предложения, которая образует глубинную структуру этого предложения. Она включает в себя категории абстрактного характера. Посредством специальных операций – грамматических трансформаций – глубинная структура преобразуется в поверхностную, состоящую из категорий и элементов конкретного характера [68].

Известными психолингвистами в нашей стране были Л.С. Выготский, С.Л. Рубинштейн, А.Н. Леонтьев, Н.И. Жинкин. В 1958 г. вышла книга Н.И. Жинкина «Механизмы речи», где были выделены два принципиальных механизма: один из них управляет дискретными структурами (артикуляторными), другой – образует непрерывность, плавность слогоговорения. Ученый полагал, что язык – это система дискретных элементов, в противовес которой речь осуществляет непрерывное регулирование в форме отбора звуков для составления слов и отбора слов для составления предложений. Н.И. Жинкин имел многочисленных последователей: И.А. Зимняя, В.И. Тункель, Т.М. Дридзе, Г.Д. Чистякова и др.

В развитии отечественной психолингвистики основополагающую роль сыграла Московская психолингвистическая школа под руководством А.А. Леонтьева, в рамках деятельности которой разрабатывались схема порождения речи и др.

Линию когнитивно и механизменно ориентированных психолингвистических исследований разрабатывала лаборатория психологии речи и психолингвистики в составе Института психологии РАН: Т.Н. Ушакова, Н.Д. Павлова, Н.А. Алмаев, И.А. Зачесова, В.В. Латынов, Н.Б. Михайлова, А.А. Павлова, В.А. Цепцов и др. Было выработано целостное представление о речезыковом механизме говорящего человека, реализующего основные речезыковые функции [42].

Артистичное владение голосом, его тембром, тональностью, умение расставлять акценты подчас становится важнее самого содержания сообщения. Кроме того, различные оттенки голоса формируют в сознании аудитории имидж коммуникатора. Результативность вербальной коммуникации во многом определяется тем, насколько коммуникатор владеет ораторским искусством, а также его личностными характеристиками, ибо владение речью сегодня – важнейшая профессиональная составляющая человека.

Чтобы быть понятым, человеку мало иметь хорошую дикцию, он должен ясно осознавать, что собирается сказать. Кроме того, необходимо подобрать такие слова, чтобы сказанная мысль была понятна окружающим. В практике выступления на публике нельзя забывать, что как раз содержательная часть сообщений имеет важнейшее значение для формирования атмосферы доверия, выстраивания позитивных для организации общественных отношений. Именно поэтому PR-специалисты уделяют массу времени подготовке статей, пресс-релизов, написанию речей. Необходимо видеть различие между текстом и вербальной коммуникацией. Текст обладает своей собственной структурой, отличающейся от других. Вербальная же коммуникация воздействует на аудиторию не только содержательной частью сообщения, но и в иных плоскостях (тембр, громкость, тональность, физические особенности и т. д.).

Психология речи – область психологического знания, возникшая в конце ХХI в. Ее предметом выступает важнейшая сторона психики – способность владения словом, языком, речью. В сочинениях В. Вундта, В. Гумбольдта понятия «психология речи» и «психология языка» употребляются как синонимы. С момента возникновения психологии речи предмет ее исследования претерпевал довольно существенную эволюцию, одним из действующих лиц которой была лингвистика. На протяжении длительного периода решался вопрос о том, являются ли предметом психологии речи речь и язык, или только речь.

В начале ХХ в. лингвист Ф. Соссюр противопоставил понятия «речь» и «язык», полагая, что речь порождается преходящими состояниями психики (она объект психологии), в языке же наблюдается устойчивая системная организация и его можно определить как явление социальное, формируемое социумом и подлежащее изучению со стороны лингвистики. Его точка зрения оказала сильное влияние на науку, феномен языка был переведен в ведение *лингвистики*. Лин-

гвистика долгое время не принимала психологические подходы, они воспринимались ей как чуждые и не объективные; тем не менее в истории лингвистики неоднократно возникали психологически ориентированные направления [42].

В 1953 г. возникла *психолингвистика*, когда группа наиболее авторитетных психологов и лингвистов по итогам работы в Америке определила круг проблем и теоретических оснований новой науки. Термин «психолингвистика» подразумевает связь языка и речи, а сама наука изучает природу и функционирование языка и речи, используя данные лингвистики и психологии. В целом соединение, взаимодополнение психологических и лингвистических данных является системным подходом к исследованию языка и речи.

Анализ современных исследований позволяет обозначить общий принцип психолингвистики – это использование в исследовании подходов, данных психологии и лингвистики с целью развития знаний в области природы языка и речи.

Если человеку предстоит выступить перед большой аудиторией, он формулирует для себя тезисы и готовится к докладу. В обыденной жизни устная коммуникация требует спонтанности, и это может вызвать у человека тревогу, неуверенность и даже страх. Работу над устной речью необходимо начать с расширения словарного запаса. Расширять словарный запас необходимо как тем, у кого он невелик, так и тем, чья профессия этого требует (писатель, оратор, переводчик, политик и т. п.). Если человек ясно понимает, что именно хочет сказать, и его словарный запас достаточно велик, он наверняка сумеет точно выразить свою мысль и предотвратить возможные недоразумения. И напротив, люди, у которых сумбур и в мыслях и в словах, постоянно рискуют попасть впросак. Часто люди стесняются пользоваться своим богатым словарным запасом, не желая щеголять образованностью, опасаясь показаться заносчивыми.

Очень важной способностью, связанной с устной речью, является умение удерживать внимание слушателей. Если, выступая с речью, смотреть кому-либо из слушателей прямо в глаза, то его ответное внимание будет гарантировано. Если же будете излагать свои мысли монотонным голосом, уткнувшись в заранее подготовленную бумажку, то очень скоро обнаружите, что аудитория не слушает вас.

Визуальный контакт с аудиторией важен еще и потому, что позволяет докладчику оценить реакцию слушателей. Самым эффектив-

ным, как правило, бывает личное общение, то есть коммуникация, в которой участвуют два человека. Так, в политике давно известен факт, что личное общение с избирателями повышает шансы кандидата на успех в избирательной кампании.

Совершенствование навыков письменной речи. Люди пользуются письменной коммуникацией реже, чем устной. Однако с приходом сотовой связи, развитием электронной почты важность письменного общения сильно возросла.

В последнее время работодатели при отборе кандидатов на вакантные места все большее внимание обращают на их умение грамотно излагать свои мысли на бумаге. Это может означать следующее: работодатель таким образом предполагает проверить знания кандидата в грамматике и орфографии.

Любое письменное сообщение имеет одно несомненное преимущество перед устным. Составляя его, есть возможность подумать, привести в порядок свои мысли и в случае необходимости переписать. Однако нужно отметить и два недостатка письменной коммуникации. Во-первых, письменное сообщение не может передать интонации человеческого голоса и жестикуляцию, а во-вторых, оно лишено мгновенной обратной связи.

Денотаты и коннотации. Денотатом называют предметное значение слова, или его словарное определение. Например, толковый словарь определяет понятие «отец» как «родитель мужского пола». Это определение и является денотатом данного слова. Однако, кроме этого, слово «отец» имеет эмоциональную окраску, то есть несет в себе особый смысл, которого словарное определение не может раскрыть полностью.

При определении денотативного и коннотативного значения слова можно столкнуться с некоторыми проблемами. Это связано с тем, что многие слова имеют не одно, а несколько значений, другие же в обиходном употреблении приобретают новые значения. Нередко лишь контекст помогает понять, что обозначало то или иное употребленное в разговоре слово.

Работодателям хорошо знакомо различие между денотативным и коннотативным значениями слов. Так, изменив название той или иной рабочей должности, можно сделать ее более привлекательной, несмотря на то, что ее содержание останется прежним. К примеру, вам необходимо нанять человека, который следил бы за чистотой в

доме: вытирал пыль, подметал и пылесосил полы, поддерживал порядок на кухне и в ванной комнате, чистил столовое серебро. Можно дать объявление в газету о том, что вам требуется «уборщица» или «прислуга», а можно указать, что вы ищете «технического работника с широким кругом обязанностей». Очевидно, что последнее название обеспечивает потенциальному работнику более высокий социальный статус, делает его труд более престижным. Иными словами, выражение «технический работник» имеет более благоприятное коннотативное звучание.

Подумайте, как изменится отношение людей к секретарскому труду, если перестать пользоваться словами «машинистка» или «секретарша», а избрать более благозвучное название профессии, например «помощник руководителя». Кстати, именно такую эволюцию прошла эта профессия в последние годы в нашей стране.

Не только работодатели уделяют большое внимание коннотативным значениям слов. Очень важны коннотации и для работников рекламного бизнеса. Для грамотной рекламы необходимы слова с мощным эмоциональным звучанием, как позитивным, так и негативным. Такие слова, как «грязь», «бактерии», «пятно», «ржавчина», «боль», «усталость», которые мы ежедневно слышим в рекламных роликах, пробуждают у нас негативные чувства. Затем, как правило, рекламодатель предлагает продукт, который «очищает», «облегчает», «успокаивает» или «стимулирует», то есть употребляет слова с мощным позитивным звучанием.

Ассертивность называют способность человека отстаивать свои права. Согласно тройственному принципу, оказываясь в конфликтной ситуации, будьте тверды, честны и дружелюбны! Ваша твердость не позволит оппоненту манипулировать вами или запугивать вас; ваша честность не позволит вам оказаться втянутым в аморальную ситуацию, даже если вас будут провоцировать на это; ваше дружелюбие даст понять вашим оппонентам, что вы готовы к сотрудничеству.

Агрессивная, обвинительная тактика не приводит к разрешению конфликта, наоборот, она заставляет людей защищаться и упорствовать в своем мнении.

Структура речевой коммуникации. Вербальное общение является наиболее исследованной разновидностью человеческой коммуникации. Кроме того, это наиболее универсальный способ передачи мысли. На

вербальный человеческий язык можно «перевести» сообщение, созданное с помощью любой другой знаковой системы. Например, сигнал красный свет переводится как «проезд закрыт», «остановитесь»; поднятый вверх палец, прикрытый ладонью другой руки, как «прошу дополнительную минуту перерыва в спортивных состязаниях» и т. п.

Речевая сторона коммуникации имеет сложную многоярусную структуру (от дифференциального признака фонемы до текста и интертекста) и выступает в различных стилистических разновидностях (различные стили и жанры, разговорный и литературный язык, диалекты и социолекты и т. п.). Все речевые характеристики и другие компоненты коммуникативного акта способствуют его (успешной либо неуспешной) реализации. Говоря с другими, мы выбираем из обширного инвентаря (в современной лингвистике иногда говорят: поля) возможных средств речевой и неречевой коммуникации те средства, которые нам кажутся наиболее подходящими для выражения наших мыслей в данной ситуации. Это социально значимый выбор. Подобный процесс и бесконечен, и многообразен.

Система, обеспечивающая речевую коммуникацию – человеческий язык – изучается языкознанием. Не имея возможности изложить теорию языка в рамках пособия по коммуникации, рекомендуем обратиться к учебникам по лингвистике. Считается, что существует два классических учебника: А.А. Реформатского и Ю.С. Маслова. Помимо собственно языкознания, речевое общение изучается в смежных науках: социальной лингвистике и психолингвистике, а также в самой психологии.

Далее остановимся более подробно на наиболее общих коммуникативных характеристиках речи. С точки зрения теории коммуникации, речь включается в единый коммуникативный акт и проявляет следующие *свойства*:

- а) является частью коммуникативной культуры и культуры в целом;
- б) способствует формированию общественной роли коммуниканта;
- в) с ее помощью осуществляется взаимное общественное признание коммуникантов;
- г) в ней создаются социальные значения.

С помощью речевой коммуникации мы можем убедиться, что слова не являются просто знаками для обозначения предметов или классов предметов. Так, используя слова в коммуникации, мы создаем целые системы идей, верований, мифов, свойственных определенному сооб-

шеству, определенной культуре, это особенно хорошо видно при попытке перевести высказывания с этими словами. Иногда иностранцу приходится читать целую лекцию о межкультурных соответствиях, прежде чем он начнет правильно понимать и употреблять даже кажущиеся схожими слова и стоящие за ними понятия. Даже вполне переводимые лексемы имеют разную культурную, и следовательно, коммуникативную ценность (хлеб, деньги). Внутри одной культуры также можно увидеть различия в употреблении слов (однозначный).

То, как мы говорим, дает представление другому коммуниканту, о том, кем мы являемся. Можно переформулировать известную поговорку: «Скажи мне, и я скажу, кто ты». Это в особенности очевидно, когда коммуникант исполняет определенную социальную роль (руководитель предприятия, директор школы, капитан команды).

Используя речь, мы можем признавать социальный статус собеседника, либо не признавать его. Мы обращаемся «Ваше величество» к действующему монарху; статусная функция речи видна и в обращении к старшему по званию в армии.

Легко обнаружить разную статусность слов: «Привет!» и «Здравствуйте!». Однако следует знать, что статус воспитывается, например, разговор с детьми по типу сюсюканья или «как со взрослыми» способствует формированию тех или иных черт личности.

Выбор словесных средств способствует формированию и пониманию определенных социальных ситуаций. Compliment женщине не всегда действительно говорит о том, что она хорошо выглядит. Этот коммуникативный ход, скорее призван устанавливать различные социальные статусы коммуникантов. Разговоры в женской и мужской компании ведутся с разным набором допустимых лексических единиц; в смешанной компании, как правило, не допускается употребление грубой или ругательной лексики.

Успешность коммуникации и коммуникативные навыки. Коммуникативной целью является стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт. Объявить импичмент, подать на развод, взять на себя обязательства по послепродажному обслуживанию – это ключевые речевые составляющие коммуникативного поведения в данной ситуации, реализующие ту или иную коммуникативную интенцию, то есть намерение индивида-коммуниканта (или корпоративного коммуниканта) осуществить то или иное действие через коммуникативный акт или с его помощью.

В коммуникативной среде в определенный период устанавливаются регламентированные обществом коммуникативные конвенции. Так, наивысшую степень регламентации коммуникативных конвенций мы наблюдаем в законодательных собраниях ряда стран (этапы прохождения законопроектов), это трудно сопоставимо по сравнению с митингом, где решения принимаются простым голосованием.

Судебная или научная речь – еще один пример конвенций, различающийся национальными коммуникативными культурами.

Коммуникативная стратегия – это часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели. Как указывает Е.В. Ключев, коммуникативная стратегия – это «стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт».

Стратегия – общая рамка, канва поведения, которая может включать и отступления от цели в отдельных шагах. В последнее время в России специально обучают продавцов стратегии продажи товара через коммуникацию с покупателем. Иногда продавец может высказаться плохо о том или ином товаре, при этом он неявно рекламирует другой имеющийся товар.

Продавец, в особенности уличный распространитель, может использовать невербальные приемы: предложение вместе посмотреть брошюру с иллюстрациями, проникновение в личное пространство потенциального покупателя и др.

Мы каждый день используем определенную стратегию приветствия разных людей. Многие стратегии ритуализируются, превращаются в речевые конвенции и теряют свою информативность. Нарушение конвенций, напротив, может рассматриваться как «сообщение». Если вы часто опаздываете, и оправдываете свое опоздание, например, плохой работой транспорта, то вам перестают верить. Когда же это на самом деле происходит, то вашей правде не верят. В этом случае можно даже придумать парадоксальный принцип: соври, чтобы поверили.

Помимо голосовых особенностей в формировании вербальной коммуникации огромное значение имеет соотносённость позиций слушателей и говорящего, дистанция между ними. Специалистами по коммуникациям выделяются четыре дистанции общения, изменение которых ведет к изменению норм общения, включая и нормы устной речи:

– интимная (15–45 см);

- личная – близкая (45–75 см);
- личная – дальняя (75–120 см);
- социальная (120–360 см);
- публичная (360 см и далее).

Знание таких деталей имеет важное значение для построения вербальной коммуникации. Еще важнее – выбор стратегии вербального воздействия коммуникатора на аудиторию. Стратегия включает в себя совокупность личностных качеств коммуникатора, его знания основ психологии аудитории, умение определить близкие ей ценности, а также руководствоваться необходимыми правилами составления и передачи информации. Сообщение выстраивается в соответствии с определенными требованиями:

- речь должна быть простой и доступной;
- обращение к аудитории следует основывать на простых и понятных человеческих ценностях;
- следует избегать частого употребления новых, малоизвестных слов.

В рамках психотерапии разработаны интересные правила формирования доверия в отношениях между коммуникатором и аудиторией. Вот одно из них: «Для начала – установить контакт, связь, встретить пациента в его собственной модели мира. Сделайте Ваше поведение – словесное и несловесное – таким же, как у пациента. Депрессивного пациента должен встречать депрессивный врач».

Вербальное воздействие на аудиторию начинается со звукового восприятия. В связи с этим специалисты-фоносемантики определили различные значения звуков, исходя из ассоциаций носителей данного языка с тем или иным цветом. Например, вот так определяет шкалу гласных звуков и цветов отечественный лингвист А.П. Журавлев в работе «Звук и смысл»:

- А – ярко-красный;
- О – яркий светло-желтый или белый;
- И – светло-синий;
- Е – светло-желтый;
- У – темно-сине-зеленый;
- Ы – тусклый темно-коричневый или черный.

Подобные шкалы разработаны не только для звуков (гласных и согласных), но и для слов в целом, а также отдельных словосочетаний: взрыв – большой, грубый, сильный, страшный, громкий; вопль – сильный; гром – грубый, сильный, злой; лепет – хороший, маленький,

нежный, слабый, тихий; рык – грубый, сильный, страшный; треск – шероховатый, угловатый; шепот – тихий.

К условиям коммуникации относятся и воспринимаемые как приятные или неприятные типы голосов коммуникаторов. Типы голосов и их соответствие тем или иным оценкам аудитории, а также ожиданиям самих коммуникаторов достаточно часто являются причиной изменения статуса людей, их общественного восприятия.

Для восприятия коммуникатора аудиторией не меньшее значение имеет культура речи – произношение, манера говорить, дикция, грамотность, наличие междометий и слов-паразитов («это», «ну», «значит»). Важны и ключевые слова, в наибольшей степени оказывающие влияние на эмоциональное состояние аудитории.

Немалое значение для восприятия выступления аудиторией имеет форма, эмоциональная окрашенность речи. Как правило, влияние произнесенного слова в большей степени зависит от силы убеждения, чем от содержания сообщения.

Обратимся к другой области. Подача новостей в СМИ строится не хаотично, а по строго выверенным и апробированным канонам, как правило, включающим в себя несколько информационных уровней охвата аудитории: краткое содержание, обстановка, направленность, осложнение, развязка, оценка, код.

Эмоциональный контекст речи. Избирательность по отношению к лексическим и грамматическим средствам языка анализируется также с точки зрения различения индивидуальных стилей речи. Определяя коммуникативный стиль как «характерное для говорящего использование кода естественного языка», Дж. Тиммис доказал, что решающее значение для различения стилей речи имеют суждения слушателей о воспринимаемом сообщении. При этом был обнаружен важный признак эффективности экспрессивности индивидуального стиля речи, благодаря которому создается впечатление явной эмоциональной окрашенности сообщений.

Этот признак состоит в точности и предсказуемости используемых говорящим грамматических форм в сочетании с совершенной непредсказуемостью и высоким творчеством нестандартного выбора слов.

В силу того что эмоциональные особенности психологического облика личности проявляются в реальных ситуациях, было бы ошибкой недооценивать ситуативную обусловленность выражения эмоций в речи. В разработке проблемы выражения и опознавания эмо-

ций широко используемым методическим приемом становится предъявление вербальных описаний потенциально эмоциогенных ситуаций.

Результаты исследований позволили выявить соотношение разных уровней эмоциональной саморегуляции речи с личностными, субъектными характеристиками и деятельностными особенностями испытуемых. В качестве первых были изучены тревожность и самооценка личности как наиболее тесно связанные с саморегулированием речи; в качестве деятельностных особенностей были взяты данные экспертных оценок и результаты анализа текстов, составленных испытуемыми, что позволило определить степень сформированности коммуникативных речевых действий у каждого испытуемого.

Эмоциональная саморегуляция речи действительно является неоднородным по структуре уровневым образованием, в ее функционировании различаются два уровня: осознанно-произвольный и неосознаваемый. Особую значимость представляет изучение неосознаваемого уровня, на котором происходит осуществление оперативного, неотсроченного эмоционального окрашивания высказываний.

Неосознаваемый уровень характеризуется непосредственным, неотрелексированным использованием эмоциональных средств речи и в этом смысле представляет собой прямое, директное управление речью.

В отличие от неосознаваемого уровня *осознанно-произвольный* определяется как достижение принятой субъектом цели, состоящей в намеренном придании смысловому содержанию текста какой-либо свободно избираемой эмоциональной модальности, которая отражает коммуникативное намерение испугать, обрадовать, огорчить, вызвать недовольство и др.

Личностная опосредованность эмоциональной саморегуляции отражена в коэффициентах корреляции между тревожностью (репрезентантом эмоциональности) и величиной самооценки (репрезентантом саморегуляции) с одной стороны, а также степенью и характером эмоциональной окрашенности текстовых высказываний с другой. Распознавание эмоционального контекста звуковой речи на основе восприятия только экстралингвистической составляющей происходит с достаточно высокой степенью надежности и уверенности. В этом случае вероятность распознавания эмоционального контекста в среднем по группе испытуемых составляет $66,2 \pm 10,5$ %, что сопоставимо с нижней границей среднестатистической нормы.

Исследователями в области эмоционального контекста звуковой речи выявлены значительные индивидуальные различия в способности распознавать эмоциональный контекст по экстралингвистической составляющей звуковой речи. Так, минимальное значение вероятности правильного опознавания по сумме эмоций, предъявленных к опознаванию, составило $46,7 \pm 24,7$ %, максимальное $80,0 \pm 9,1$ %. Отмечен широкий спектр межиндивидуальных различий в числе эмоциональных контекстов, распознаваемых с большей вероятностью, и их модальности.

Разноаспектность эмоциональной саморегуляции речи была изучена на основе предположения о том, что процессуальный аспект проявляется в реализации коммуникативного намерения и подготовке замысла высказывания, а результативный аспект – в самих речевых высказываниях.

Исследование Н.В. Виттом процессуального аспекта позволило раскрыть два важных понятия:

1) *субъективная эмоциогенность речевого общения* как совокупность отражаемых с положительным или отрицательным эмоциональным знаком значимых для субъекта компонентов ситуации;

2) *эмоциональная насыщенность*, то есть ситуативно значимый для субъекта фон, на котором разворачиваются речевые процессы, предопределяющий эмоциональную модальность отражения значимых для субъекта компонентов («стрессоров») коммуникативной ситуации.

Эмоциональная насыщенность выступает в качестве одного из ключевых показателей эмоциональной саморегуляции речи. На основе установления особенностей эмоциональной насыщенности речевых процессов можно выделить следующие характеристики процессуального аспекта эмоциональной регуляции речи:

I. *Зависимость от типа стрессора.*

П. *Обусловленность преимущественными ориентациями человека* на сочетание каких-либо из установленных четырех основных типов стрессоров в коммуникативных ситуациях:

1) *«группа»* – условное обозначение партнеров по речевому общению (аудитории);

2) *«деятельность»* – условное обозначение степени привлекательности, необычности или монотонности, трудности выполняемой работы;

3) *«лидер общения»* – условное обозначение значимого лица, которое, по предположению испытуемых, оценивает целостное речевое поведение субъекта;

4) «эмоциональное (актуальное) состояние» самого субъекта, включенного в конкретную значимую ситуацию.

Таким образом, в качестве важнейшей характеристики эмоциональной регуляции речи выступает ее связь с определенными типами стрессоров в ситуациях общения и зависимость особенностей от среднего числа эмоциогенных для субъекта ситуаций, фиксируемых им в единицу времени.

Распознавание эмоционального контекста звуковой речи. Для определения психических и эмоциональных состояний, темперамента, характера и других индивидуально-психологических особенностей личности активно используют распознавание эмоционального контекста звуковой речи.

Особенно важно распознавать эмоциональный контакт звуковой речи сотрудникам правоохранительных органов: следователю, судье, прокурору, сотруднику полиции, уголовно-исполнительной системы, Федеральной службы по контролю за оборотом наркотиков и др.

Проблема различения видов эмоционального переживания человека на основе акустических характеристик речи представляет интерес как в теоретическом плане, так и для решения различных прикладных задач. Особое значение решение этой проблемы имеет для задачи определения объективного состояния человека по звучанию его голоса в различных сферах деятельности, в частности в экстремальных условиях, когда говорящий находится вне пределов видимости, например, при захвате заложников, переговорах, угрозе человеческой жизни, возможности теракта.

В настоящее время удается с некоторой степенью надежности опознавать по голосу состояния повышенной напряженности и тревожности или спокойствия и эйфории. Для более адекватной оценки состояния говорящего такой грубой дифференциации недостаточно, поскольку каждое из этих состояний в равной мере может быть отнесено к нескольким конкретным состояниям субъекта поведения. Анализ эмоционального состояния говорящего базируется на двух составляющих звуковой речи: вербальной (семантической) и невербальной (экстралингвистической).

В экстремальных ситуациях часто случается так, что ориентация на смысловую сторону сообщения при определении состояния говорящего затруднена, так как именно она в первую очередь страдает из-за разнообразных технических помех, возникающих в подобных си-

туациях. Далее из обыденного опыта известно, что экстралингвистические компоненты звуковой речи могут указать на состояние говорящего вне зависимости от семантической стороны сообщения. Известно, что, опираясь на невербальный компонент, слушатель иногда вносит существенные коррективы в смысл сообщения. Особенно ярко это проявляется в ситуации рассогласования вербального и невербального поведения. В этом случае, как правило, в большей степени оказывается доверие последнему.

В психологической литературе имеются данные об экспериментах с разрушением семантической составляющей речевого сообщения. В них было показано, что сохранившаяся экстралингвистическая информация позволяет с большей степенью надежности установить пол и личность говорящего. Необходимо было выявить, насколько точно можно определить вид эмоционального переживания, передаваемого диктором в речевом сообщении, на основе восприятия только экстралингвистической информации, содержащейся в сообщении. С этой целью сравнивалась возможность слушателя определять эмоциональный контекст звуковой речи в двух ситуациях:

- а) *при восприятии ее в естественном звучании*, то есть когда присутствуют и семантический, и экстралингвистический компонент;
- б) *при восприятии инвертированного звучания*, когда исключается понимание смысла речевого сообщения.

В эксперименте был использован метод инверсии записи звуковой речи во времени, что достигалось протяжкой магнитной ленты в обратном направлении. Этот прием разрушал смысловое содержание произносимых одним и тем же диктором фраз, поскольку ни один из испытуемых в субъективном отчете не мог воспроизвести ни слова из прослушанных фраз. Наряду с этим указанный прием изменял разворачивание во времени интонационного контура звуковых сообщений, однако сохранял их частотные и темпоритмические параметры.

Материалом для прослушивания служили магнитофонные записи трех речевых фраз, произнесенных профессиональным актером. Каждая из фраз произносилась по 10 раз с различными эмоциональными окрасками: радость, печаль, гнев, страх и — для контроля — нейтрально. В каждой фразе эмоциональный контекст в случайном порядке встречался дважды. Сначала аудиторам предъявлялись все фразы с естественным звучанием (ситуация Н), затем те же фразы, но с дру-

гим порядком предъявления в инвертированной записи (ситуация И). После прослушивания фразы, окрашенной в один из перечисленных эмоциональных контекстов (ЭК), слушатели должны были опознать эмоцию и указать, насколько они уверены в своем решении, используя 5-балльную шкалу.

Максимальная уверенность оценивалась в 5 баллов, минимальная в 1 балл. В эксперименте приняли участие 23 испытуемых обоего пола (студенты, инженеры, научные сотрудники) в возрасте от 18 до 55 лет. Качество распознавания ЭК прослушиваемых фраз оценивалось по двум показателям: по вероятности правильного распознавания (процент правильно опознанных фраз от 30 фраз, предъявленных к прослушиванию) и коэффициенту уверенности (в баллах). Оба показателя рассчитывались отдельно для каждого испытуемого, кроме того определялись средние значения этих показателей по группе испытуемых в целом в обеих ситуациях. Расчеты производились отдельно для каждой эмоции и по сумме всех ЭК относительно общего числа предъявленных фраз. Результаты, полученные в двух ситуациях прослушивания, были сопоставлены по вероятностям правильных опознаний ЭК.

При сопоставлении вероятностей правильного опознавания, усредненных по всем ЭК, было обнаружено, что восприятие инвертированных во времени фраз в целом приводит к некоторому снижению процента правильного распознавания. Так, в ситуации Н в среднем по группе испытуемых ЭК был правильно определен с вероятностью $74,4 \pm 12,7$ % от общего числа предъявленных фраз. Средний по группе коэффициент уверенности составил $3,9 \pm 0,19$ балла. При прослушивании фраз с разрушенной семантической составляющей вероятность правильного опознавания ЭК составила $66,2 \pm 10,5$ % при среднем коэффициенте уверенности $3,71 \pm 0,95$ балла. Индивидуальный разброс по сумме эмоций составил от $46,7 \pm 24,7$ до $80,0 \pm 9,1$ %.

Соотношение вероятностей опознавания нейтрального контекста составило соответственно $92,0 \pm 13,9$ (коэффициент уверенности $4,58 \pm 0,45$) для ситуации Н и $50,8 \pm 27,4$ (коэффициент уверенности $3,34 \pm 1,24$) для ситуации И.

В экспериментах В.П. Морозова, проведенных на испытуемых обоего пола и разного возраста, было показано, что в среднем по огромной выборке испытуемых правильное распознавание ЭК по голосу говорящего составляет от 65 до 75 % от общего числа предъявлен-

ных к распознаванию фраз. Следовательно, средняя вероятность распознавания эмоций при прослушивании испытуемыми нормально звучащих фраз сопоставима с верхней границей среднестатистической нормы, а при прослушивании инвертированной записи этих фраз – с нижней границей нормы. Из этого следует, что содержащаяся в звуковой составляющей речевых сообщений экстралингвистическая информация достаточна для того, чтобы с довольно высокой степенью точности и уверенности определить ЭК речи.

Установлено, что вероятность правильного опознавания ЭК в ситуации Н снижается в ряду «страх – печаль – гнев – радость». Сопоставление значений этих показателей обнаружило наличие достоверных различий только между вероятностями распознавания страха и радости ($p < 0,01$ по t-критерию Стьюдента). Сопоставление вероятностей распознавания других ЭК в пределах ситуации Н достоверных различий не выявило. Значение вероятности опознавания нейтрального контекста достоверно отличается от значений этого показателя, полученных при восприятии фраз с ЭК печали, гнева и радости ($p < 0,01$).

При восприятии инвертированных фраз лучше остальных опознается эмоция страха. Далее значения правильных оценок убывают в ряду «гнев – радость – печаль». Достоверных различий между ними не обнаружено. Вероятность определения нейтрального контекста в этой ситуации достоверно отличается только от вероятности правильного опознавания эмоций страха и гнева. Сопоставление результатов по каждому эмоциональному контексту между ситуациями Н и И показало, что в целом по группе испытуемых восприятие инвертированной записи фраз (после прослушивания их в нормальном звучании) привело к снижению процента правильного опознавания по всем эмоциональным контекстам, за исключением эмоции страха, но достоверные различия отмечены только для оценок правильного распознавания печали ($p < 0,05$) и нейтрального контекста ($p < 0,01$).

При повторном прослушивании инвертированного варианта фраз число правильных оценок не изменилось у двух испытуемых, двое показали незначительное ухудшение результатов, шесть аудиторов показали увеличение правильных оценок по всем эмоциональным контекстам от 10 до 18 %.

Что касается коэффициентов уверенности, то в ситуации И этот показатель также меньше, чем в ситуации Н, как и вероятность пра-

вильного опознавания, однако он значительно выше при правильных определениях, чем при ошибочных, при которых средние значения по группе испытуемых составляют 2,75 в ситуации Н и 2,7 в ситуации И. Эти цифры подтверждают, на наш взгляд, не случайный характер правильных оценок, данных при восприятии эмоциональных контекстов в ситуации И. Таким образом, если судить о соотношении правильных оценок, наблюдаемых в разных ситуациях прослушивания эмоционально окрашенных и нейтральных фраз, то можно заключить, что элиминация семантики и изменение временной перспективы интонационного контура усложняют в основном опознавание нейтрального контекста и печали. В меньшей степени разрушение смысла фраз влияет на опознавание гнева и радости и вообще не влияет на распознавание эмоции страха.

Интерес представляет и тот факт, что более высокая степень вероятности правильного определения для большинства аудиторов (вне зависимости от ситуации предъявления) характерна для эмоции страха. 100 % правильных определений страха в ситуациях Н и И показали 13 и 9 испытуемых соответственно. И только трое в ситуации Н и один в ситуации И определили эту эмоцию с вероятностью менее 50 %. В то же время при распознавании эмоции радости 100 % правильных узнаваний в ситуации Н дали только два слушателя и в ситуации И четыре. 20 слушателей при прослушивании фраз с ЭК «радость» показали менее 50 % правильных определений.

Правомерен вопрос: чем объясняются различия успешности распознавания страха и успешности распознавания остальных ЭК, которые особенно проявились в ситуации И. В результате изменения временной перспективы фразы динамика ее акустического паттерна (в частности, распределение по фразе фронтов нарастания и спада интонации и динамика уровня звукового давления) для одних эмоций (например, для страха) изменяется незначительно в силу симметричности этого паттерна. Для других ЭК этот паттерн не симметричен (в частности, гнев).

Исходя из этого можно объяснить те специфические ошибки, которые, как правило, допускали испытуемые в ситуации И. Например, чаще всего фразу с эмоциональной окраской гнева испытуемые принимали за радость, и наоборот. По-видимому, акустический паттерн фразы с эмоциональной окраской гнева при прослушивании ее в нормальном звучании сходен с акустическим паттерном фразы, окра-

шенной в радость, при прослушивании ее в инвертированном варианте, и наоборот. Симметричность акустического паттерна фраз с ЭК страха обеспечивает одинаково успешное распознавание этой эмоции как при прослушивании нормально звучащих фраз, так и в случае прослушивания инвертированной записи этих фраз.

Однако сопоставление вероятностей правильного распознавания одного и того же ЭК между ситуациями Н и И показало, что одни испытуемые лучше определяют конкретную эмоцию в ситуации Н, другие, наоборот, в ситуации И, третьи – одинаково успешно (или с одинаково низкой вероятностью) в обеих ситуациях. Например, 10 испытуемых опознали гнев в среднем на 44,1 % лучше в ситуации Н, по сравнению с ситуацией И, пять слушателей определили с одинаковым успехом этот ЭК, а 8 – в среднем на 37,5 % дали лучшие оценки в ситуации И.

Итак, результаты эксперимента показали наличие широкого спектра межиндивидуальных различий в наборах предпочтительно узнаваемых эмоций. Тот факт, что вероятность опознавания ЭК у некоторых слушателей в ситуации И равна или даже превосходит вероятность распознавания их в ситуации Н, по-видимому, говорит о том, что эти испытуемые обладают выраженной способностью наиболее тонко дифференцировать ЭК на основе анализа экстралингвистической информации звуковой речи. Таким образом, результаты экспериментов показали, что разрушение семантической составляющей звуковой речи (в связи с чем слушатели должны были ориентироваться только на экстралингвистический компонент) не оказывает серьезного влияния на возможность распознавания ее эмоционального контекста.

Соотношение вероятностей правильных распознаваний разных эмоций при этом меняется, что, возможно, связано с неодинаковым изменением акустической картины одной и той же речевой фразы в зависимости от модальности ее ЭК с одной стороны и различными способностями испытуемых ориентироваться на экстралингвистический компонент звуковой речи с другой.

Выяснение принципиальной возможности надежного распознавания ЭК звуковой речи (или видов эмоционального переживания человека по его голосу) имеет весьма существенную практическую важность. Как указывалось ранее, особую ценность эти сведения имеют при оценке объективного состояния человека в экстремальных ситуациях, когда исключена возможность со стороны наблюдателя ориентироваться на вербальный компонент речевого сообщения в силу ка-

ких-либо технических помех или на другие характеристики поведения, такие как мимика, жестикуляция и т. д.

Результаты настоящих экспериментов, как, впрочем, и данные литературы относительно особенностей определения эмоционального состояния человека по другим невербальным характеристикам поведения, требуют от исследователя ответов на весьма существенные и в теоретическом, и в практическом плане вопросы. Так, представляется важным выяснить, какой фактор является определяющим в процессе опознавания той или иной эмоции при восприятии потока звуковой речи; почему одни эмоции узнаются лучше конкретным слушателем, а другие хуже; чем обусловлена разница между испытуемыми в успешности распознавания ЭК. Детальный сопоставительный анализ интонационной структуры эмоциональных и нейтральных фраз показал, что эмоциональная окраска достигается за счет сложного взаимодействия частотных, динамических и темпоральных характеристик речевого потока. При этом выражение каждой эмоции в речевом высказывании характеризуется специфическим для нее набором признаков. Однако только ли сам по себе набор признаков, отличающий один ЭК от другого, определяет успешность различения одной эмоции от другой одним и тем же человеком?

Объяснить этот факт возможно, исходя из представления о том, что в субъективном опыте различных индивидуумов могут присутствовать «эталоны» одних эмоций и отсутствовать «эталоны» других или они могут быть представлены в неодинаково выраженной степени. Иными словами, человек может принципиально воспринять только то, что сформировалось в онтогенезе и отразилось в структуре его памяти как субъективный опыт. Существует представление, что различия между аудиторами в успешности распознавания ЭК звуковой речи детерминированы степенью развитости у них эмоционального слуха. В отличие от музыкального, эмоциональный слух рассматривается как способность слушателя в процессе прослушивания речевого или музыкального (вокального) сообщения воспринимать информацию особого рода, а именно информацию об эмоциональном контексте сообщения. Подразумевается, что в основе эмоционального слуха индивидуума лежат врожденные задатки, на которые в процессе онтогенеза накладывается определенный субъективный опыт, то есть формируются «эталоны» того репертуара эмоций, к которому индивидуум предрасположен в генетическом плане и с которыми он

встретился в реальной жизни. Не вызывает сомнения, что субъективный опыт, наложенный на врожденные предпосылки, обуславливает богатство эмоциональной сферы человека, содержание которой лежит в основе межиндивидуальных различий, в частности касающихся способности к распознаванию эмоций.

В этом плане представляет интерес факт, полученный в экспериментах Е.В. Фетисовой. Повторное прослушивание нормально звучащих фраз и их инвертированной записи в пределах одного с основным экспериментом дня или спустя некоторое время показало неоднозначные результаты в успешности распознавания ЭК. Из 18 человек, принявших участие в этих экспериментах, четверо показали сходные с первоначальными в процентном отношении результаты, четверо ухудшили и десять испытуемых повысили вероятность правильного распознавания на 10–18 %. Если рассматривать факт увеличения процента правильного распознавания как следствие некоторого обучения, то можно предположить, что способность к распознаванию эмоций (эмоциональный слух) может быть улучшена в результате определенных тренировок.

Анализ проведенных исследований позволяет сделать следующие выводы:

1. Распознавание эмоционального контекста звуковой речи на основе восприятия только экстралингвистической составляющей происходит с достаточно высокой степенью надежности и уверенности. В этом случае вероятность распознавания эмоционального контекста в среднем по группе испытуемых составляет $66,2 \pm 10,5$ %, что сопоставимо с нижней границей среднестатистической нормы.

2. Показаны значительные межиндивидуальные различия в способности распознавать эмоциональный контекст по экстралингвистической составляющей звуковой речи. Минимальное значение вероятности правильного опознавания по сумме эмоций, предъявленных к опознаванию, составило $46,7 \pm 24,7$ %, максимальное $80,0 \pm 9,1$ %. Отмечен широкий спектр межиндивидуальных различий в числе эмоциональных контекстов, распознаваемых с большей вероятностью, и их модальности.

3. При повторном прослушивании эмоционально окрашенных фраз наблюдается разнонаправленная динамика значений вероятности правильного распознавания эмоциональных контекстов по сравнению с результатами, полученными в основном эксперименте. Часть

испытываемых ухудшили свои показатели, часть не изменили, а часть показали увеличение процента правильных опознаваний. Этот факт приводит к необходимости поиска детерминант, обуславливающих специфику избирательного извлечения эмоциональной информации из речи говорящего.

С точки зрения Н.В. Витта, в вербальной коммуникации особое место занимает проблема личностно-ситуационной опосредованности выражения и распознавания эмоций в речи важна как для исследования самой речи, так и для распознавания эмоций, саморегуляции коммуникативного поведения человека в целом. Процесс разработки этой проблемы характеризуется разнонаправленностью. Это не только происходит в силу следования авторов той или иной теоретической ориентации (когнитивистикой, психоаналитической, бихевиористской и др.), но и зависит от того, какая составляющая речи изучается: особенности звучания голоса и интонации, языковые средства или смысловое содержание высказывания (текста).

Н.А. Фомина полагает, что поскольку задачи анализа эмоционального компонента речевого процесса и его результата (высказывания) обуславливают выбор и подготовку исследовательских методов, а техника проведения эксперимента и обработка данных весьма трудоемки, исследователи нередко ограничиваются выявлением средств и способов выражения эмоций в речи и возможностей их распознавания. Однако они уходят от рассмотрения центрального вопроса – о регулирующей роли психологического облика личности в особенностях речевого выражения эмоции и их идентификации.

Некоторые исследователи эмоций вообще считают возможной идентификацию по речи лишь эмоций, объясняя это тем, что человек способен преднамеренно придавать любую эмоциональную окраску своему высказыванию. Доля истины здесь есть: специальному изучению преимущественно подвергается преднамеренное выражение эмоций в речи, часто выполненное актерами. Например, Дж. Мэндлер утверждает: «Если мы хотим узнать, какие чувства люди переживают, единственный путь выяснить это – спросить у них: трудно найти невербальные способы выяснения эмоциональных переживаний. Даже вопросники и контрольные списки определений являются вербальными самооценками».

Разработка вербальных методик действительно необходима для изучения речевого выражения и распознавания эмоций; ретроспек-

тивно осознаваемые эмоциональные переживания могут получать адекватное речевое описание, содержание которого, использованные языковые средства и просодику, возможно, анализировать; если выражение «как бы эмоций» предполагает функционирование осознанной саморегуляции речи, то особенности речевого выражения истинных эмоций, далеко не всегда осознаваемых, опосредованы регуляторными и эмоциональными характеристиками личности. В отличие от представителей когнитивного направления в психологии адептами психоаналитического подхода широко используются возможности определения эмоциональных характеристик личности посредством интерпретации данных, предоставляемых практикой психотерапевтического речевого общения.

Так, Р. Мэй на основании наблюдения личностных проявлений испытуемых в невербальном поведении и речевых отчетах, а также анализа результатов выполнения ими заданий типа теста Роршаха заключает, что наиболее отчетливыми являются именно эмоциональные особенности личности. Более того, исследователь безоговорочно обозначает личностную тревожность как имеющую решающее значение для развития интеллекта, речи, творческой способности. Он рассматривает особую подверженность индивида переживанию состояний беспокойства и тревоги в тесной связи с его творческими возможностями, а их развитие ставит в зависимость от встреч с ситуациями, вызывающими тревожные состояния, и от успешного их преодоления. Отмечая, что у особо одаренных учащихся уровень тревожности обычно довольно высокий, автор подчеркивает, что в эмоциогенных ситуациях они выполняют познавательные задания лучше, чем в обычных. На этом основании делается вывод, что наиболее интеллектуальные и творческие люди ищут тревожности, чтобы она побудила их к достижению лучших результатов. Хотя автор не соотносит с речью полученные им результаты по сопоставлению уровня личностной тревожности с эмоциональными особенностями развернутых речевых ответов по тесту Роршаха, они заслуживают внимания. Его испытуемые с высоким или умеренно высоким уровнем тревожности давали больше оригинальных, разнообразных, содержательных и эмоционально окрашенных речевых высказываний, чем низкотревожные.

Это свидетельствует о существовании взаимозависимости между степенью подверженности динамическим эмоциональным переживаниям и эмоциональной окрашенностью невербального коммуника-

тивного поведения. Вместе с тем необоснованным представляется утверждение этого автора о том, что тревожность можно считать «главным условием осознания себя как личности». Взаимосвязь этих характеристик выступает определяющим фактором в осуществлении эмоциональной саморегуляции речи – речевой интонации, отбора языковых средств и организации смыслового содержания. С этих позиций целесообразно остановиться на ряде последних исследований каждой из трех составляющих речи (Н.В. Витт):

1. *Просодические особенности*, представляющие собой совокупность темпорального, артикуляционного и интонационного компонентов, вызывают повышенный интерес исследователей, поскольку многие из них предполагают возможность обнаружения фактов, подтверждающих выражение не только отдельных эмоциональных состояний, но и устойчивых личностных особенностей в просодических характеристиках речи.

В начале этих исследований находится изучение «спонтанной» речи, в частности связей между темпоральными паттернами (локализацией пауз разной длительности) и когнитивными процессами (Ф. Голдман-Эйслер, 1961, 1967, 1968 и др.), соответствий между данными контент-анализа речи и пантомимикой (А. Шефлен, 1964; Э. Чарни, 1966), а также анализа особенностей речи человека в состоянии отрицательной эмоциональной напряженности (Э.Л. Носенко, А.Н. Леонтьев, 1973, 1975, 1981).

Просодическое, невербальное выражение эмоций часто определяется как неконвенциональное и сходное у представителей разных культур. Широкое признание получила гипотеза о том, что отдельным эмоциям соответствуют просодические контуры, представляющие собой опознаваемые аудиторами паттерны выражения эмоций – сочетания воспринимаемых высоты и громкости звучания речи на оси времени.

Так, Р. Фрик сопоставляет подобный просодический контур с динамически развивающейся музыкальной мелодией и приводит данные других независимо проведенных исследований о значении изменений в частоте основного тона, интенсивности или длительности различных фрагментов для восприятия модальности эмоциональной окраски звучащей речи. Результаты аудиторского анализа показывают, что общее направление движения высоты звучания в просодическом контуре способствует различению эмоций положительного или

отрицательного знака и разной модальности: аудиторы обычно связывают понижение высоты с приятными эмоциями, а ее повышение соотносят с удивлением и страхом. Важна взаимосвязь воспринимаемых высоты и громкости речи. Снижение громкости при одновременном возрастании или, наоборот, резком уменьшении высоты приводит к оцениванию звучащей речи как неприятной, и большинство аудиторов отмечают в ней оттенок авторитарности. Воспринимаемое на слух возрастание высоты в звучании конца фразы часто интерпретируется либо как неуверенность и уступчивость говорящего, либо как его благожелательность и явный интерес к собеседнику. Вообще завершающему фрагменту контура придается большое значение, поскольку он может информировать и о коммуникативном типе предложения (вопросительном и др.), и о состоянии говорящего, и о его отношении к теме высказывания, ситуации общения, партнерам.

Известны также попытки анализа выражения отдельных эмоций музыкальным контуром. Например, в случае выражения гнева частота основного тона и интенсивность одновременно возрастают, а затем падают, что на оси времени выглядит подобно остроконечному шипу. Интересно, что если интервал между основанием этого шипа и его высшей точкой составляет меньше одной шестой, то звучание воспринимается как расслабленное, а если он превышает это значение, то в звучании появляется нечто истерическое. Однако если в музыке различия в один полутон, даже на 1,25 %, могут передавать совершенно разные эмоции, то частота основного тона в интонационном рисунке речи не может восприниматься с такой точностью.

Полное соответствие понятия «просодический контур» общепринятому рассмотрению речевой интонации как динамического взаимодействия частоты основного тона, интенсивности и длительности реализации высказывания подтверждается фактами, впервые установленными еще полвека тому назад и затем вновь получавшими неоднократно подтверждения.

В 1941 г. Ф. Ноуэр опубликовал результаты анализа влияния экспериментально внесенных изменений в преднамеренное актерское выражение эмоций в звучащей речи на точность их аудиторского распознавания. Предъявлением ленты в обратной перемотке достигалось элиминирование смылосодержательной стороны теста, и испытуемые прослушивали перевернутый интонационный рисунок.

Таким образом, конец фразы превращался в ее начало и все флюктуации высоты и громкости, локализация остановок при соединении предложений, хезитаций и пр. оказывались в обратной последовательности. Естественно, поскольку просодический контур искажался, было зафиксировано значительное снижение точности распознавания выраженных в речевой интонации эмоций: с 89 до 43 %. Однако, по-видимому, инвертирование магнитофонной записи речи, выражающей отдельные эмоции (хотя и рассматривается явление, которого нет в природе), снова вызывает интерес, о чем свидетельствует появление статьи А.Х. Пашиной.

Распознавание интонационно выраженных эмоций представляет собой весьма трудную задачу, даже при нормальной последовательности изменений частоты основного тона, повышений и понижений интенсивности, замедлений и ускорений темпа, а также локализации логических и эмоциональных задержек речи.

Результаты экспериментальных работ В.Х. Манерова и других показали, что на слух лучше всего распознавалась норма, неэмоциональное интонирование (97 %) и эмоции группы радости, а опознавание отвращения, презрения и др. происходило лишь в 53–55 % случаев. Существование затруднений в распознавании эмоций по речевой интонации (и без инвертирования записи) подтверждает установленные этим же автором факты успешного опознавания дикторов, если они не имитируют эмоциональную окраску речи.

Аудиторы лучше всего опознавали дикторов при прослушивании их неэмоционально или печально звучащей речи: соответственно 72 и 54 %. При этом типическая для индивида радостная, тревожная или иная преобладающая модальность эмоциональной окраски речи соотносилась с индивидуальными характеристиками дикторов их возрастом, ростом, весом: обладатели радостно звучащих голосов оценивались немного моложе их возраста; те, кто говорит с оттенком печали, в представлении аудиторов несколько старше истинного возраста. Особый интерес представляет, что эмоциональная модальность звучания речи, характерная для индивида, позволяет судить о качественной стороне эмоциональности личности говорящего.

Н.В. Витт указывает, что сходство интонационного выражения некоторых эмоций позволяет объединить их в группы, каждая из которых включает целый ряд нюансов той же модальности. Например, обнаружены группы: «гнев – недовольство, негодование»; «страх –

боязнь, неуверенность»; «радость – приятные переживания, восторг»; «печаль – грусть» и др.

Группам эмоций, верно опознаваемым по их интонационному выражению, соответствуют определенные акустические картины или интонационные зоны. Так, зона выражения гнева характеризуется плавным и значительным подъемом кривых частоты основного тона и интенсивности и затем ровным их снижением, а зона интонирования страха характеризуется направлением движения кривых частоты основного тона и интенсивности вверх при малой длительности звучания. Ширина интонационных зон и точность распознавания эмоций зависят от квалифицированности диктора и эмоциональных особенностей его личности.

Исходя из понимания качественной (модальностной) стороны эмоциональности личности как тенденции к преимущественному переживанию каких-либо из базальных эмоций, эта тенденция может быть представлена устойчивыми акустическими и перцептивными коррелятами интонационного выражения. Следовательно, зная типический интонационный рисунок речи человека, характеризующийся, например, высокими значениями по параметрам уровня и изменчивости частоты основного тона, интенсивности и темпа, можно предполагать, что доминирующими в индивидуальной структуре эмоциональности говорящего являются радость и гнев.

Данные К. Шеррера позволяют заключить, что высокие значения приведенных параметров соотносятся с активными эмоциями радости, гнева, чувства уверенности в себе, низкие – с пассивными печалью, скукой и др., а преобладание в звучащей речи первых или вторых раскрывает эмоциональные особенности личности.

Большое значение для изучения распознавания эмоций, выраженных в речи, имеют анализ невербального поведения, использования лингвистической техники (поиска системы правил, подобных существующим в языке) и анализ эмоциональной насыщенности ситуации интервьюирования. Экспериментально доказано, что скорость речи возрастает на участках интервьюирования, где возникают переживания беспокойства и тревоги, вызывающие неэффективность саморегуляции речи. Исследование связей между скоростью речи, числом и локализацией заполненных пауз и движениями говорящего показало, что восприятие некоторых ситуаций интервьюирования в качестве конфликтных вызывает колебания саморегуляции речи.

Три разных типа таких коммуникативных ситуаций, создававшихся Д. Бумером и А. Диттмэном, теперь довольно широко используются для выявления переживаемых эмоций и особенностей эффективности саморегуляции речи в общении. Особенности этих типов ситуаций состояли в следующем:

- а) испытуемым не давалось никаких инструкций;
- б) испытуемых просили говорить быстро, без специального обдумывания, без хезитаций – «скоростная ситуация»;
- в) скорость речи должна быть обычной, но запрещалось использовать слова, содержащие «л», – «саморегуляционная ситуация».

Таким образом, невербальные формы коммуникативных действий имеют несомненную ценность для изучения регулирующей роли личностных особенностей и субъективности восприятия ситуаций в эмоциональном компоненте речи. Изучение форм невербального поведения, согласно предположению С. Данкэна, должно помочь в определении социальных ожиданий участника речевого общения для выяснения их обусловленности типом личности и особенностями коммуникативных ситуаций, более того, и для определения самого типа личности. Вместе с тем речевая интонация, будучи значимым показателем неспецифического возбуждения, дискретных эмоций, в частности состояния беспокойства и тревоги и длительных состояний депрессии, в психотерапии часто интерпретируется слишком субъективно и поэтому ненадежно.

Относительно разумной степени доверия к данным аудиторского анализа интонационного выражения эмоций существуют противоречивые мнения. Некоторые исследователи считают, что ответам аудиторов часто присуща неточность, особенно когда это касается определения характеристик личности. В то же время с некоторой осторожностью можно признать, что на основе ряда признаков звучащей речи различимы проявления экстравертированности/интровертированности говорящего или меньшего стремления к доминированию. Такие проявления связываются с культурой, в которой происходило становление речи человека.

Результаты аудиторского анализа, по данным К. Шерера, свидетельствуют о том, что, например, американская культура способствует более отчетливому проявлению экстраверсии по сравнению с немецкой, предположительно ведущей к большей речевой выраженности тенденции личности к доминированию. Поскольку подобные ис-

следования только начинают проводиться, пока не обнаружено каких-либо особенностей речевой интонации, позволяющих различать экстра- и интровертов.

Определение устойчивых для участника общения невербальных паттернов могло бы сыграть роль своеобразных ключей к идентификации модальности актуальных эмоций говорящего и стабильных характеристик его личности. Число таких паттернов, называемых в публикациях последнего времени, довольно велико. К ним относят самые различные: от предпочтения какой-либо социальной дистанции при беседе, индивидуальной избирательности по отношению к стилю одежды, особенностей голоса, локализации пауз и до характерного интонационного рисунка речи. По мнению многих исследователей интонации, важным нерешенным вопросом является характер соотношения невербальных компонентов и использования языковых средств.

Большинство авторов подчеркивают значение личностно-ситуационного фактора для изучения *языковых средств*, используемых при выражении эмоций. К решению вопроса о том, что определяет выбор лексических единиц, исследователи подходят по-разному, и один из подходов состоит в анализе лингвистических влияний на их выбор.

Так, зарубежные исследователи М.Т. Моутли и С.Т. Кэмден предполагают, что существует зависимость такого выбора от актуализации какой-либо из двух семантических сетей, одна из которых обусловлена функциональным состоянием эмоционального возбуждения, другая личностной приемлемостью смыслового содержания речевого сообщения. Этими авторами была предложена модель кодирования сообщения, заключающаяся в том, что автоматическая проверка разных составляющих речи происходит как одобрение актуализируемой семантической сети при одновременном отвергании противоположной.

В интерпретации экспериментальных результатов указывается, что, во-первых, регулирование отбора слов подчинено важнейшему лингвистическому фактору – состоянию общего возбуждения; во-вторых, оно связано с личностными предпочтениями, обнаруживающими себя в индивидуально-типическом использовании лексических единиц; в-третьих, отбор слов, осуществляющийся на осознанном и на неосознаваемом уровнях регулирования речи, раскрывается как индивидуальный стиль речи. Избирательность по отношению к лек-

сическим и грамматическим средствам языка анализируется также с точки зрения различения индивидуальных стилей речи.

Определяя коммуникативный стиль как характерное для говорящего использование кода естественного языка, Дж. Тиммис доказывает, что решающее значение для различения стилей речи имеют суждения слушателей о воспринимаемом сообщении. Наряду с тем что не ставилась задача специального изучения влияния аффективной сферы аудиторов на их суждения, обнаружен важный признак эффективности экспрессивности индивидуального стиля речи, благодаря которому создается впечатление явной эмоциональной окрашенности сообщений. Этот признак состоит в точности и предсказуемости используемых говорящим грамматических форм в сочетании с совершенной непредсказуемостью и высоким творчеством нестандартного выбора слов.

Определенный интерес представляют работы, рассматривающие роль социально-психологических факторов в отборе языковых средств – личностных характеристик, установок, мотивации, системы ожиданий, коммуникативного намерения и контекста ситуаций. Целью экспериментального исследования Д.А. Уоллиса было выяснение особенностей отбора языковых средств и организации смыслового содержания высказываний при реализации разных коммуникативных намерений говорящего, изменение установки аудитории или побуждение ее к действию.

Первичной детерминантой использования положительных и отрицательных языковых средств в составленном сообщении оказалась установка говорящего. Результаты компьютерного контент-анализа речевых сообщений показали, что характер эмоциональной экспрессивности языковых средств в речи человека регулируется его установкой, а соотношение числа стандартных и разнообразных лексических единиц и грамматических структур зависит от реализуемого коммуникативного намерения.

Как отмечает Д.А. Уоллис, различить ситуативно реализуемые коммуникативные намерения возможно на основе измерения степени синтаксического единообразия и средней длины предложений, соотношения числа разных слов и их общего числа в предложении, такого же соотношения числа придаточных предложений и общего числа предложений в тексте, а также процента существительных и прилагательных от общего числа слов в предложении. Следовательно, ис-

пользование языковых средств связывается с ситуативно обусловленными установкой и коммуникативным намерением говорящего.

Выражение эмоций в третьей составляющей речи – *организации смыслового содержания высказывания (текста)* происходит в процессе выбора предметов (тем) и реализации смысловых (предикативных) связей между ними. В выборе предмета, темы высказывания участвуют предварительные эмоциональные оценки, ибо скольконибудь значимая для индивида тема вызывает его непосредственное эмоциональное отношение, при этом устойчивые эмоциональные предпочтения, сложившиеся в индивидуальном опыте, оказывают заметное влияние на избирательность введения в текст предметов, событий, ситуаций.

Составление денотатных карт содержания текста, преобразуемого в схему соотношения денотатов, дает косвенные подтверждения явлению эмоционального игнорирования некоторых предметов, элементов ситуаций, которые не обозначаются в тексте.

Такие описания представляют собой и одну из форм выражения эмоционального отношения личности к определенным значимым условиям и сообщениям о переживаемых эмоциях. Эта форма не менее существенна для изучения распознавания эмоций по речи, чем описание эмоциональных переживаний и непосредственное или преднамеренное речевое выражение эмоций. Так, анализ высказываний испытуемых о причинах, следствиях и характере эмоциональных переживаний в разных ситуациях позволил Изарду выдвинуть гипотезу о существовании профилей разномодальных эмоциогенных ситуаций. На основе выявления обусловленности эмоциональных процессов ситуаций и были обозначены главные параметры для их измерения: принятие их субъектом и степень уверенности в себе, импульсивность и напряженность.

Названный прием чаще всего применяется с целью определения ситуаций, вызывающих временное состояние беспокойства и тревоги и проявление уровня тревожности, характерного для личности. В работах М. Жанисс, Т. Гото и др. указывается, что ранжирование испытуемыми тревожных ситуаций по признакам интенсивности и частоты возникающих эмоциональных переживаний показало, что интенсивность выступила показателем актуального эмоционального состояния, а частота эмоциональных переживаний – показателем черты личности. Анализом текстов-описаний ситуаций, составленных ис-

пытуемыми, были дифференцированы три разных типа угрожающих ситуаций и определена их последовательность по значимости: ухудшение межличностных отношений, физическая угроза и неопределенная угроза (например, темное помещение). Важно отметить, что первое место по частоте упоминания испытуемыми занимали ситуации речевого общения.

Более высокая потенциальная эмоциогенность коммуникативных ситуаций по сравнению с другими подтверждена в исследовании Ф. Дорз и Т. Кируак, которые предъявляли испытуемым тексты-описания различных ситуаций для распознавания возникающих в них эмоций. Из шести текстов, где были выражены счастье, отвращение, удивление, страх, гнев и печаль, испытуемые хуже всего опознавали два первых эмоциональных переживания. Кроме того, в ответах обозначилась тесная связь между доминирующей эмоцией (фундаментальной) и несколькими вторичными, что отражает групповую природу эмоций.

В большинстве исследований эмоциогенность ситуаций синонимизируется с их стрессогенностью и экстремальностью, иными словами, с их отрицательностью знаку. К экстремальным обычно относят ситуации, угрожающие жизни, вызывающие психомоторные реакции типа общей скованности, а также предоперационные, ответственного экзамена и др. Такие ситуации привлекают внимание исследователей в связи с поиском причин нарушения саморегуляции речи и потому что негативные ситуации обычно фиксируются, а благоприятные (Я. Рейковский, 1979) просто не замечаются.

Среди экспериментальных ситуаций речевого общения разными авторами чаще всего указываются, такие как: характер психологического климата общения; степень жесткости инструкций при интервьюировании; дружелюбные или критические отношения собеседников; большое или ограниченное число присутствующих лиц; холодный или теплый отклик аудитории; открытое или скрытое использование экспериментатором магнитофона; обсуждение стрессогенных тем; наличие угрозы самоуважению (например, интеллектуальные тесты) и т. п.

Однако эмоциогенные ситуации могут вызывать и положительные переживания. Возникают вопросы: какие компоненты коммуникативной ситуации могут обладать значимостью, определяющей ее эмоциогенность положительного или отрицательного знака, которая проявляется в эмоциональной окраске речи; почему интонация, язы-

ковые средства и смысловое содержание паттернов речи одних людей оцениваются преимущественно как тревожные, а других как радостные и т. д.? На наш взгляд, недостаточно было бы предполагать, что это связано только с различными эмоциональными состояниями или условиями разворачивания речевых процессов. Важно определить тот психологический фактор, который является ответственным за выражение эмоций в речи.

Этот фактор, по мнению Н.В. Витта, есть *эмоциональная саморегуляция речи*, опосредованная общепсихологическими базисными характеристиками личности и ее устойчивой избирательностью по отношению к компонентам коммуникативных ситуаций. Эмоциональная саморегуляция речи как проявление общего психического регулирования поведения и деятельности опосредствована эмоциональными особенностями психологического облика личности взаимосвязью эмоциональности, активности и саморегуляции, которая обнаруживает себя в коммуникативных ситуациях.

Понимание эмоциональности как устойчивой базисной характеристики личности (и как родового понятия по отношению к понятиям «эмоция» и «эмоциональное состояние») позволяет не только преодолеть некоторую терминологическую неясность, но и раскрыть особенности выражения в речи стабильного эмоционального отношения человека к действительности. Эта характеристика личности лежит в основе тенденции человека к преимущественному переживанию каких-либо из базальных эмоций (радости, гнева, страха, печали) в субъективно значимых ситуациях. Особый интерес представляет избирательная направленность преобладающих у индивида эмоций на значимые для него компоненты коммуникативных ситуаций.

Активность выступает в большинстве исследований как характеристика личности, присущее человеку стремление к «действию», в котором различаются две стороны: к одной относятся темп и интенсивность осуществления деятельности, к другой – направленность на объекты и субъективное эмоционально окрашенное отношение к ним. Именно активность обуславливает меру потребности человека в новизне, разнообразии, умственной напряженности, выборе индивидуально темпа и ритма работы, а также участие в общении (В.Д. Небылицын).

Все эти измерения личностной активности предполагают ее связь с переживаниями радости, тревоги, недовольства и других эмоций, что неизменно выражается в эмоциональных особенностях речи. Са-

морегуляция определяет направленность активности и эмоционального реагирования личности на различные воздействия, значимые реальные ситуации. Проецирующая в себе саморегуляцию личности эмоциональная саморегуляция речи проявляется прежде всего в направленности речевой активности и эмоционального речевого отклика на значимые ситуации.

К настоящему времени особенности осознанной саморегуляции изучены несколько лучше по сравнению с неосознаваемой, которая играет важную роль в живой и эмоциональной речи. Своеобразие сочетания этих базисных характеристик, свойственное личности, отчетливо воплощается в особенностях эмоциональной саморегуляции речи. Речь, являющаяся важным регулятором деятельности и поведения человека и часто партнеров по общению, подчинена регулятивным функциям личности, а в речевых процессах и их результате (высказываниях) объективируются уровневый характер и разноаспектность эмоциональной саморегуляции речи.

В проведенном Н.В. Виттом исследовании изучены уровневое строение эмоциональной саморегуляции речи, процессуальный и результативный аспекты и внешняя обусловленность субъективно эмоциогенными ситуациями.

Особую значимость представляет изучение неосознаваемого уровня, на котором происходит осуществление оперативного, неотсроченного эмоционального окрашивания высказываний, которое периферийно по отношению к конструированию их содержания.

Тревожность более тесно связана с лексическим и синтаксическим способами эмоционального окрашивания высказываний на неосознаваемом уровне саморегулирования речи (0,79 и 0,69), чем на осознанно-произвольном уровне. Здесь обнаруживаются высокие коэффициенты корреляции (0,80 и 0,83) между самооценкой и эмоциональной окрашенностью текстов. Это объясняется тем, что при осознанном эмоциональном окрашивании высказывания речевые действия человека определяются принятой им целью (например, оказание эмоционального речевого воздействия на собеседника), в то время как на неосознаваемом уровне регулирования эмоциональное окрашивание находится под непосредственным влиянием субъективного представления человека о конкретной ситуации.

Таким образом, можно утверждать о существовании значимых связей между сформированностью коммуникативных речевых дейст-

вий человека и его эмоционально-речевым реагированием на сочетания личностно значимых элементов ситуаций общения. Это позволило Н.В. Витту выдвинуть предположение о том, что посредством коррекции и повышения степени сформированности коммуникативных речевых действий возможна оптимизация участия человека в общении.

Тем же автором была решена задача выявления соотношения между эмоциональной насыщенностью показателем процессуального аспекта эмоциональной саморегуляции речи и индивидуальной структурой качественной стороны эмоциональности личности. Экспериментальные результаты показали преобладание радостных переживаний при ориентации человека на стрессор «деятельность» в полной выборке испытуемых, однако в группе испытуемых с высоким уровнем сформированности коммуникативных речевых действий склонность к преимущественному переживанию радости проявляется при ориентации на партнеров по речевому общению.

В средней группе испытуемых тревожные переживания были связаны с «деятельностью», а в низкой группе – с равноценной ориентацией на два стрессора – «лидер общения» и «эмоциональное состояние». Связь эмоциональной насыщенности (по параметру среднего числа эмоциогенных для субъекта ситуаций в единицу времени) с динамической стороной эмоциональности личности оказалась менее определенной; однако невысокое стандартное отклонение от среднего числа 7 в первой группе испытуемых свидетельствует об относительном постоянстве этого числа при «радостной» ориентации на партнеров по общению. Эти данные выявили еще одну существенную зависимость между разными сторонами эмоциональности личности и процессуальным аспектом эмоциональной саморегуляции речи.

Все эти особенности должны быть учтены при определении индивидуально-психологических особенностей личности сотрудника и осужденного в УИС.

Результативный аспект эмоциональной саморегуляции речи был изучен благодаря анализу текстовых высказываний испытуемых, при этом основным показателем выступила эмоциональная окрашенность текстов. Она определялась соотношением числа языковых средств, имеющих эмоциональную окраску (словарную, контекстуальную и свойственную индивидуальному стилю речи), с общим числом лексических единиц и синтаксических структур.

Особенности результативного аспекта со всей полнотой обнаружили себя в степени (количественная характеристика) и характере (качественная характеристика) эмоциональной окрашенности текстовых высказываний. Изучение уровневой структуры и разных аспектов эмоциональной саморегуляции речи позволило назвать основные определяющие ее характеристики: модальность, направленность (векторность) и гибкость.

Модальность, присущая всем явлениям эмоциональной природы, зависит от эмоциональных диспозиций личности и обнаруживает себя в том, что смысловое содержание речевых высказываний обычно имеет более или менее отчетливо выраженную и распознаваемую эмоциональную окрашенность – радостную, тревожную или иную.

Направленность, обусловленная личностной ориентацией на субъективно значимое в коммуникативных ситуациях (стрессоры), в значительной мере предопределяет характерную для личности линию речевого поведения.

В рамках данного параграфа мы рассмотрели историю возникновения вербальной коммуникации, вербальные средства коммуникативного общения, особенности распознавания эмоционального контекста звуковой речи, возможности применения знаний о вербальной коммуникации в УИС.

2.3. Невербальные средства коммуникативного общения

Невербальная коммуникация – важнейшее наряду с вербальной речью средство общения и взаимопонимания людей, подразумевающее под собой систему неязыковых (несловесных) форм и средств передачи информации. Ей наряду с вербальной коммуникацией следует уделять особое внимание при формировании навыков общения сотрудников УИС.

По мнению В.Н. Дружинина, понятие «невербальная коммуникация» выходит далеко за рамки речевого общения, поскольку имеет самостоятельное значение и реализуется во многих других (неречевых) системах и каналах передачи информации, например, в сфере полисенсорного взаимодействия человека с внешним миром (с участием органов чувств: зрения, слуха, виброрецепции, хеморецепции, кожно-тактильной рецепции и др.), разного рода неречевых биотехнологических информационных систем связи и изобразительного искусства [42, с. 415].

Традиционно принято отождествлять речь только со словом, между тем звуковая речь несет в себе важную для слушающего невербальную информацию о говорящем, его отношении к собеседнику, предмету разговора, самому себе. В связи с этим невербальная коммуникация (НК) параллельно с вербальной составляет как бы второй по отношению к слову информационный канал в системе общения.

Как самостоятельное научное направление невербальная коммуникация сформировалась в 50-е годы XX в., хотя основы данной науки можно найти и в более ранних работах.

Понятие «невербальная коммуникация» тяготеет к семиотике (Сэбеок, 1976), теории знаковых систем, а в лингвистическом плане имеет эквивалент, обозначаемый терминами паралингвистическая (Г.В. Колшанский, 1974) или экстралингвистическая коммуникация (Треджер, 1964; Горелов, 1985).

Важнейшей особенностью невербальной коммуникации является то, что она осуществляется через разные сенсорные системы: слух, зрение, кожно-тактильные чувства, хеморецепцию (обоняние, вкус), терморецепцию (чувство тепла-холода).

Хеморецепция представлена такими анализаторами, как обоняние и вкус. Осязание имеет огромную роль в темноте и у слепых людей. Запах человеческого тела свидетельствует о состоянии здоровья, гигиене, половой принадлежности человека. Особую роль при оценке внешней привлекательности партнера имеют феромоны – половые гормоны, влияющие на подсознательный уровень личности.

Основными акустическими средствами передачи различных видов невербальной информации от говорящего к слушателю являются:

- а) *тембр голоса;*
- б) *мелодика речи (изменение высоты голоса во времени);*
- в) *энергетические характеристики;*
- г) *темпоритмические особенности речи;*
- д) *атипичные индивидуальные особенности (смех, покашливание, заикание).*

Носителем вербальной фонетической информации является спектр сложного речевого звука, а именно динамика формантной структуры спектра во времени (Фант, 1964); при этом для речи высота голоса практически не имеет значения, поскольку всякую речевую

информацию можно передавать голосом любой частоты в пределах звуковысотного диапазона говорящего. Высота голоса и ее измерение во времени – носитель невербальной информации: эмоциональной, половой, возрастной, индивидуально-личностной.

По голосу можно получать психологическую, биофизическую, эмоциональную, эстетическую, медицинскую, индивидуально-личностную, пространственную, социально-типологическую информацию о личности, а также физические помехи и др.

Психологическая информация охватывает широкий спектр личностных характеристик человека. Еще в середине прошлого столетия были предприняты попытки установить по голосу такие психологические особенности говорящего, как воля, темперамент, экстраверсия-интраверсия, общительность, доминантность, интеллект, искренность (Дж.К.Р. Ликляйдер, Дж.А. Миллер, 1963).

Исследования в области невербальной коммуникации, проведенные в последние десять лет, показали, что в речи человека хорошо различаются такие важные психологические особенности, как чувства собственного достоинства и превосходства (Морозов, 1995). При этом, если чувство собственного достоинства оценивается слушателями как весьма положительное качество говорящего, то чувство превосходства, наоборот, как негативное свойство.

Биофизическая информация характеризует половые, возрастные различия людей, а также их рост и вес, отражает индивидуально-личностные особенности. Она характеризует принадлежность человека к определенной категории по биофизическим показателям, то есть несет в себе не сугубо индивидуальные, а типологические, групповые, среднестатистические черты указанной категории людей. По этим показателям данный вид информации может быть причислен к социально-групповой категории.

Эмоциональная информация охватывает направленность эмоциональной экспрессии говорящего на партнера по общению, на предмет разговора, на самого себя. Восприятие эмоциональной информации зависит от степени выраженности эмоций в голосе. Исследования показали, что лучше воспринимается гнев и страх по сравнению с радостью.

Эстетическая информация принадлежит к числу менее исследованных, но очень значимых характеристик личности. Эстетические характеристики голоса как акустического явления не ограничиваются чис-

то акустическими определениями (звонкий-глухой, высокий-низкий), а заимствуются из других областей сенсорных ощущений (зрительных: яркий-тусклый, светлый-темный; кожно-тактильных: мягкий-жесткий, теплый-холодный; мышечных: легкий-тяжелый и др.).

Медицинская информация отображает состояние здоровья говорящего, она указывает на общее болезненное состояние организма и специфические заболевания, связанные с нарушением работы голосового аппарата и органов артикуляции. Информация об общем состоянии здоровья связана с источником заболевания не напрямую, а опосредованно, через психику (снижение настроения, общего тонуса организма). Логопедическая информация характеризует степень нарушения артикуляционных процессов речеобразования, она проявляется в виде заикания, дизартрии, косноязычия, картавости и др. Фониатрическая информация характеризует состояние голосового аппарата по формированию гласных звуков, то есть нарушение голоса (при простуде, рините, лорингите и других заболеваниях).

Индивидуально-личностная информация позволяет узнать знакомых по голосу, является наиболее типичной характеристикой каждого человека. Каждому человеку присущи особенности тембра голоса, его высота, интонации, темпо-ритмические характеристики, атипичические проявления (смех, покашливание, особенности фонетики, картавость, дизартрии, заикание и др.).

По данным В.И. Воячека, в старой Италии в паспорте человека, наряду с другими характеристиками, отмечались свойства голоса: высокий-низкий, звонкий-глухой. Большая индивидуальная специфичность и практическая неповторимость голоса каждого человека позволяет также использовать человеческий голос в криминалистике для опознания правонарушителей.

Пространственная информация характеризует расположение говорящего по отношению к слушателю: азимут, расстояние, движение, удаление, приближение и др. В основе пространственного восприятия лежит бинауральный механизм слуха.

Социально-типологическая информация характеризует национальность говорящего, что отражается в акценте, особенностях произношения фонематических элементов. Национальная специфика выражается также в интонации речи говорящего. Наряду с данными характеристиками, в речи человека отражается социально-иерархический ста-

тус (ранг) по отношению к слушателю, например, «начальник-подчиненный», «учитель-ученик», «сильный-слабый» и др.

Информация о физических помехах, сопровождающих процесс речи, также может быть важной для слушателя. Шумы в помещении, откуда ведется телефонный разговор, несут информацию о говорящем, свидетельствуют о его взаимодействии с другими людьми, местонахождении. Электроакустические шумы в телефонной трубке являются индифферентной помехой.

Остановимся более подробно на характеристике невербальных средств общения. Их можно условно разделить на три взаимосвязанные группы: визуальные, акустические, тактильные [7, с. 73–75].

Визуальные включают в себя:

- кинесику (движение рук, ног, головы, туловища);
- направление взгляда и визуальный контакт;
- выражение глаз;
- выражение лица;
- позу (в частности, локализация, смена поз относительно словесного текста);
- кожные реакции (покраснение, испарина);
- дистанцию (расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство);
- вспомогательные средства общения, в том числе особенности телосложения (половые, возрастные) и средства их преобразования (одежда, косметика, очки, украшения, татуировка, усы, борода, сигарета и т. п.).

Акустические:

- связанные с речью (интонация, громкость, тембр, тон, ритм, высота звука, речевые паузы и их локализация в тексте);
- не связанные с речью (смех, плач, кашель, вздохи, скрежет зубов, «хлюпанье» носом и т. п.).

Тактильные:

- физическое воздействие (ведение слепого за руку, контактный танец и др.);
- такесика (пожатие руки, похлопывание по плечу).

Кинестетика – зрительно воспринимаемый диапазон движений тела, жесты рук, движения глаз и лица; центральное место в кинестетике занимает экспрессивная подструктура, которая подразделяется на выразительные движения и физиогномику. С помощью акустиче-

ского канала отражается просодическая структура невербального поведения. К ней примыкает экстралингвистическая структура (речевые паузы и психофизиологические реакции человека – плач, кашель, смех, вздох и т. д.).

Такесика – область невербального поведения, находящаяся под контролем тактильно-кинестетической системы отражения (данные поступают от рецепторов кожи, мышц, сухожилий, суставов), а также зрительной и слуховой системы, обеспечивает оценку всех нюансов физического контакта.

Ольфакторная система базируется на обонянии человека и отражает искусственные (запах парфюмерии, косметики и др.) и естественные запахи человеческого тела.

Форма лица. С точки зрения К. Хонз (США, 1980), вступая в вербальный контакт с людьми, имеющими лица следующих типов, необходимо вести себя определенным образом и следовать следующим характеристикам при общении с ними: грушевидное, ромбовидное, плоское.



Рис. 3. Грушевидное лицо

- Снова и снова спрашивайте мнение этих людей, так как они отгораживаются эмоциональными стенами, если с ними не советуются.



Рис. 4. Ромбовидное лицо

- Если Вы хотите что-то продать человеку с таким лицом, вы должны сразу переходить к делу (особенно если уши у Вашего собеседника высоко посажены). Он не любит понапрасну тратить время и может быть весьма нетерпелив.



Рис. 5. Плоское лицо



Рис. 6. Выступающие скулы

• Это скромный человек. и мощная нижняя челюсть
 Ваша презентация при общении • Демонстрируйте уважение
 с этим человеком должна быть к точке зрения этих людей. Они
 основательной, но не слишком привыкли делать все по-своему.
 хвастливой и напыщенной.

В психологической литературе принято выделять паралингвистические и экстралингвистические компоненты невербальной коммуникации. К *паралингвистическим компонентам*, определяющим качество голоса, его диапазон, тональность, относят: громкость, темп, ритм и высоту звука. *Экстралингвистические компоненты* представляют собой индивидуальные атипические особенности произношения – речевые паузы, смех, покашливание, вздохи, плач, заикание и т. п. Остановимся на их характеристике более подробно.

Громкость голоса, особенно динамика изменений этого параметра во времени, – важное акустическое средство кодирования невербальной информации. Так, для печали характерна низкая громкость голоса, а для гнева – увеличенная. Большая громкость голоса сочетается с выраженной побудительной силой высказывания и часто служит намерению повлиять на собеседника. Малая громкость голоса в процессе общения чаще всего ассоциируется у слушателей со сдержанностью, скромностью, нехваткой жизненной силы. Наиболее эффективной в практике деловой коммуникации признается тактика постоянного изменения громкости голоса. Часто слово, произнесенное тихим голосом на фоне громкой речи, привлекает к себе большее внимание, чем слово, усиленное криком.

Темп речи. Средние статистические характеристики темпа речи человека существенно изменяются с возрастом вследствие ослабле-

ния активности артикуляционного процесса. Можно говорить о темпе речи как об индивидуальной личностной особенности, связанной, прежде всего с характеристиками темперамента человека. Быстрый темп речи может свидетельствовать об импульсивности, уверенности в себе, а спокойная медленная манера указывает на невозмутимость, рассудительность, основательность.

Ритм речи. Сбивчивая, прерывистая речь, как правило, указывает на волнение, нервно-психическое напряжение. Ритмичное говорение (ровное перетекание слов) ассоциируется в представлении слушателей с уравновешенностью, хорошим настроением собеседника, богатством чувств. Однако когда человек говорит на трудные для себя темы, он сбивается, часто неправильно строит фразы.

Высота голоса и ее изменение во времени – носитель информации о возрастных, половых, индивидуально-личностных особенностях человека. У женщин и детей голосовые связки короче и тоньше, чем у мужчин, поэтому высота голоса у них выше примерно на октаву.

Паузы во время разговора делают для того, чтобы предоставить партнеру возможность высказаться; выиграть время на размышления; придать силу словам, следующим за паузой; переждать отвлечение партнера; отреагировать на невербальные сигналы, свидетельствующие о желании партнера что-то сказать. Умение держать паузу порой незаменимое средство ведения разговора. Несколько секунд молчания могут быть красноречивее слов, они помогают собраться с мыслями, дают возможность овладеть собой, привлечь или переключить внимание.

Смех рассматривается как универсальное средство для снятия напряжения в общении. Открытый, естественный смех (смех с широко раскрытым ртом) демонстрирует радость, удовольствие, одобрение. Смех, снимающий напряжение, разряжающий обстановку, чаще всего отражает естественную реакцию на что-то веселое, комичное, он не направлен на демонстрацию своего отношения к партнеру. Демонстративная реакция может сопровождаться язвительным, издевательским, злорадным, ироничным, циничным, смущенным смехом. Наконец, бывает смех искусственный, вымученный как выражение определенной игры, направленной на достижение личных целей.

Вздохи, стоны, покашливания также представляют собой «говорящие» звуки. Их роль в общении сводится прежде всего к выраже-

нию определенных состояний (безысходности, нетерпеливости, недовольства и т. п.) и «заражению» окружающих путем вызывания у них аналогичных чувств.

Интонация – все явления, звуковые средства языка, которые связаны голосом и не требуют концентрации внимания на содержании сказанного. Интонация – особый способ выражения чувств, эмоций, отношения говорящего к собственным словам и тем людям, с которыми он общается (властная интонация, насмешливая, ироническая уверенная и т. п.).

Особый интерес представляет *создание психологического образа* говорящего человека на основе впечатлений от его речи. Этот образ, возникающий у слушающего, носит вероятностный характер. Тем не менее он играет существенную роль в процессе межличностного взаимодействия, являясь визитной карточкой партнера.

Мимика – координированные движения мышц лица, отражающие состояние, чувства, эмоции. К мимике относят все изменения, которые можно наблюдать на лице человека, включая и психосоматические процессы, например покраснение или побледнение. Данные экспериментальных исследований свидетельствуют о том, что мимику лица можно проанализировать, опираясь на следующие основания:

- произвольные движения, обусловленные эмоциями (сведение бровей, прищуренность глаз, вертикальные складки на лбу и т. д.);
- произвольные движения, служащие сознательной передаче определенных сигналов (подмигивание, гримасы и т. п.);
- физиологические параметры (тонус, сила, комбинация мышечных сокращений, динамика, амплитуда, симметрия, асимметрия);
- социальные особенности (межкультурные типы выражения лица; выражения лица, принятые в определенной культуре, социальной группе;
- индивидуальный (стиль выражения).

Г. де Сюпервиль предложил схему выражений лица человека, находящегося в различных эмоциональных состояниях. Она основана на различиях направлений линий, соответствующих физиологическим щелям лица – глазным, носовым, ротовой. Горизонтальное направление этих линий сообщает лицу спокойное выражение. При косом направлении линий с наклоном их наружных концов вниз лицо приобретает печальное выражение, а при отклонении линий наруж-

ными концами вверх – веселое (рис. 7). Несмотря на условность, эту схему можно принять за «азбуку мимики».

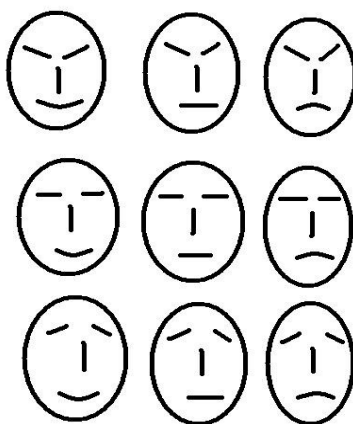


Рис. 7

В таблице 1 представлена схема описания мимических признаков различных эмоциональных состояний: гнева, презрения, страдания, страха, удивления, радости в зависимости от положения рта, губ, формы глаз, их яркости, положения бровей, лба, подвижности лица и его частей. Она позволяет обнаружить универсальные признаки для определенного типа состояний, специфические признаки для каждого состояния, а также неспецифические признаки, приобретающие значение только в контексте с другими признаками.

Таблица 1

Части и элементы лица	Мимические признаки эмоциональных состояний					
	Гнев	Пре- зрение	Страда- ние	Страх	Удивле- ние	Ра- дость
Положе- ние рта	Рот открыт	Рот закрыт		Рот открыт	Рот закрыт	
Губы	Уголки губ опущены			Уголки губ приподняты		
Форма глаз	Глаза рас- крыты или при- щурены	Глаза сужены		Глаза широко раскрыты	Глаза прищурены или раскрыты	
Яркость глаз	Глаза блестят		Глаза тусклые	Блеск глаз не выражен	Глаза блестят	
Положе- ние бровей	Брови сдвинуты к переносице			Брови подняты вверх		
Уголки бровей	Внешние уголки бровей подняты вверх		Внутренние уголки бровей подняты вверх			
Лоб	Вертикальные складки на лбу и переносице			Горизонтальные складки на лбу		
Подвиж- ность лица и его частей	Лицо динамичное		Лицо застывшее		Лицо динамичное	

Американские психологи П. Экман и У. Фризен создали фото-эталонные естественных мимических выражений основных эмоций и предложили метод кодирования выражений – FAST, позволяющий провести анализ экспрессии с точки зрения наличия в ней мимических признаков основных эмоций. Приведем описание особенностей выражения шести основных эмоций, представленных в таблице 1.

Удивление (рис. 8): 1) брови округлены и высоко подняты; 2) кожа под бровями натянута; 3) горизонтальные морщины на лбу; 4) веки раскрыты; 5) рот открыт, челюсть опущена, зубы разъединены.



Рис. 8

Страх (рис. 9): 1) брови приподняты и сдвинуты; 2) в центре лба появляются морщины; 3) верхние веки подняты так, что видна склера, а нижнее веко напряжено и приподнято; 4) рот раскрыт, губы слегка напряжены и оттянуты в стороны или сильно напряжены и растянуты.



Рис. 9

Отвращение (рис. 10): 1) верхняя губа поднята, а нижняя приподнята по направлению к верхней губе или опущена и слегка выпячена; 2) нос наморщен; 3) щеки подняты; 4) нижние веки приподняты, но без напряжения, под ними образуются морщины; 5) брови опущены, как и верхние веки.



Рис. 10

Радость (рис. 11): 1) уголки губ оттянуты в стороны и приподняты; 2) рот может быть приоткрыт или закрыт, а зубы обнажены или прикрыты губами; 3) от носа к внешнему краю губы тянутся морщины (носогубные складки); 4) щеки подняты; 5) верхние веки спокойны, под нижними образуются морщины, нижние веки приподняты, но не напряжены; 6) у наружного края уголков глаз появляются морщинки.



Рис. 11

Горе (рис. 12): 1) внутренние уголки бровей подняты вверх; 2) кожа между бровями треугольной формы; 3) внутренние уголки верхних век приподняты; 4) рот закрыт, уголки губ опущены, но не напряжены.

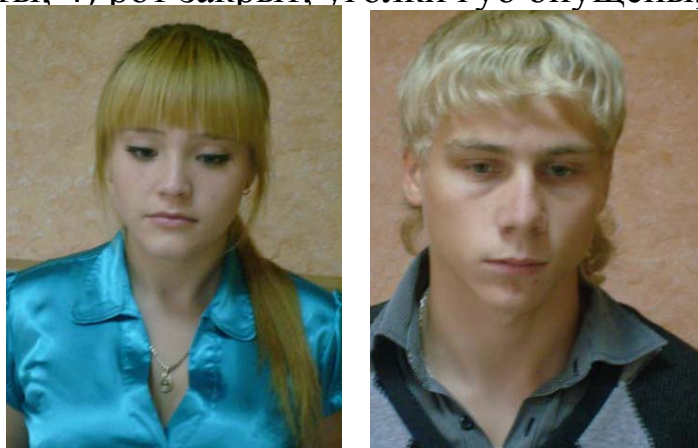


Рис. 12

Гнев (рис. 13): 1) брови опущены и сведены; 2) между бровями вертикальные складки; 3) верхние веки напряжены и приподняты, нижние веки также напряжены; 4) глаза неподвижные, могут казаться выпученными; 5) губы находятся в одном из двух положений: крепко сжаты, уголки губ прямые (опущенные) или губы раскрыты и напряжены, как при крике; 6) ноздри могут быть расширены.

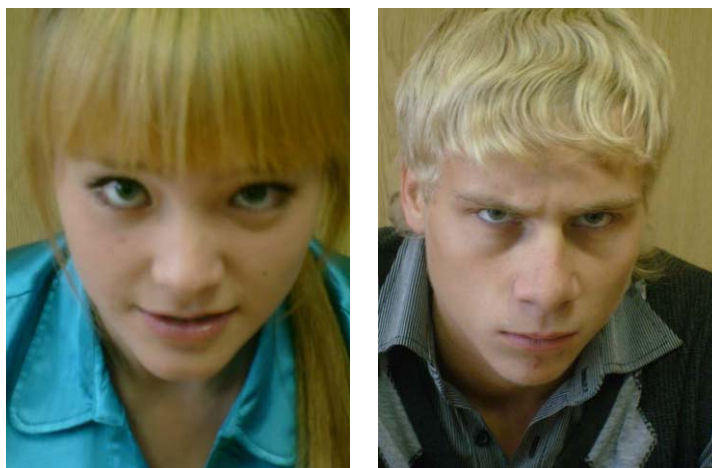


Рис. 13

Изард создал схему сочетания экспрессивных признаков различных психических процессов (табл. 2).

Таблица 2

**Сочетание экспрессивных признаков
некоторых психических процессов (по Изарду)**

Эмоции	Голова	Лицо		
		Брови	Глаза	Рот
1	2	3	4	5
Радость	Отклонена назад	Приподнимание бровей, сглаживание поперечных складок на лбу	Сужение глазных щелей; радиальные складки у наружного угла	Углы приподняты
Внимание непроизвольное	Прямая или наклонена к объекту	Приподняты, дугообразны; поперечные складки на лбу	Расширение глазных щелей; взгляд не фиксирован	Приоткрыт
Внимание произвольное	Прямая или наклонена вбок, иногда вперед	Сдвигание и опускание головок бровей; продольные складки между ними	Сужение глазных щелей; взгляд фиксирован	Поперечно растянут

1	2	3	4	5
Удивле- ние	Неподвижна	Приподнимание бровей; поперечные складки на лбу	Расширение глазных щелей, взор на объект	Приоткрыт
Безраз- личие	————	Брови занимают горизонтальное положение	Веки полуопущены; взгляд в сторону	————
Презре- ние	Закинута назад	Приподнимание дугообразно изогнутой одной брови; поперечная складка на лбу	Веки иногда опущены: глаза смотрят вниз	Нижняя губа опущена
Печаль и горе	Опущена; при сидении опирается на руку	Сближение бровей и продольно-поперечная складка на лбу	Веки опущены, нижнее веко может быть поднято; взгляд пассивен	Уголки опущены; центр нижней губы приподнят
Гнев	Прямая	Сближение или опускание головок бровей и продольно-поперечная складка на лбу	Расширение глазных щелей; быстрые движения глазных яблок	Плотно сомкнут с подворачиванием губ внутрь
Страх	Опущена, иногда отвернута или откинута назад	Сближение и приподнимание бровей и продольно-поперечная складка на лбу	Расширение глазных щелей, напряжение нижнего века	Закрыт или приоткрыт; поперечно растяннут при активных формах страха
Боль	Неподвижна	Приподнимание головок бровей и поперечные складки на лбу или сближение бровей и продольная складка на лбу	Сужение глазных щелей	Плотно сомкнут или верхняя губа приподнята

Эмоции	Руки	Корпус	Ноги	Комплексные реакции
Радость	Подвижны, хватание за бока и т. п.	Отклонен назад	Ступни развернуты	Моторное возбуждение
Внимание произвольное	Иногда моделируют объект внимания	Наклонен к объекту внимания или от него	_____	Заторможенность, неподвижность; части тела копируют объект внимания
Внимание произвольное	Неподвижны, иногда пассивно свисают	Неподвижен или устремлен вперед	Согнуты в коленях	Гипотония мускулатуры
Удивление	_____	_____	_____	_____
Безразличие	Опущены, вялые, малоподвижные	«Сломан», «вдавлен» в бедра	Ступни стоят произвольно; шарканье при ходьбе	Гипотония мускулатуры; наличие «двигательных шумов»
Презрение	_____	Напряжен и «снят с бедер»	Стопы при ходьбе ставят тщательно, носки развернуты	_____
Печаль и горе	Малоподвижны, при сидении могут быть опорой для головы	Расслаблен, ищет опоры, линия спины сломана; сутулость	Расслаблены; ступни свернуты	Гипотония мускулатуры, иногда тонус повышен до скованности
Гнев	Размахивают, кисти сжаты в кулак, дрожат	Наклонен вперед	Топанье ногами	Наличие разрушительной тенденции
Страх	Прижаты к груди или закрывают лицо; кисти сжаты в кулак, дрожат	Расслаблен, «вдавлен» в бедра, неподвижен; сутулость	Согнуты в коленях; спотыкание при ходьбе	Гипотония мускулатуры, иногда дрожь; стремление к контакту с людьми; сменяющие движения при ходьбе; застывание; иногда стремление съежиться
Боль	Отдергиваются от источника боли	Движение прочь от источника боли; иногда неподвижность при внутренней боли (для успокоения)	Отдергивание от источника боли; иногда – угловатые позы со свернутыми носками	Общее напряжение мышц и особенно в месте болевого ощущения

В ней он выделил радость, удивление, безразличие, презрение, печаль (горе), гнев, страх, боль, внимание произвольное, внимание непроизвольное.

Мимика – это движение мускулатуры лица (в психологической литературе).

Сильно подвижная мимика свидетельствует об оживленности и быстрой сменяемости восприятия впечатлений и внутренних переживаний, о легкой возбудимости от внешних раздражителей.

Такая возбудимость может достигать маниакальных размеров.

Малоподвижная мимика указывает на постоянство душевных процессов, свидетельствует о редко изменяющемся устойчивом настроении. Подобная мимика ассоциируется со спокойствием, постоянством, рассудительностью, надежностью, превосходством и уравновешенностью. Малоподвижная мимическая игра может при сниженной активности (двигательная сила и темперамент) производить также впечатление созерцательности и уюта.

Монотонность и редкая смена форм. Если такое поведение сопровождается медлительностью и слабой напряженностью, то можно сделать вывод не только о психическом однообразии, но и о слабой импульсивности. Причиной этого могут явиться меланхолические двигательные нарушения, скованность или парализованность. Такое поведение при допросе и обыске характерно при исключительно монотонных душевных состояниях, скуке, печали, равнодушии, отупении, эмоциональной бедности, меланхолии и унылом доминирующем чувстве депрессивного ступора (полной скованности), что необходимо учитывать сотрудникам правоохранительных органов при проведении допроса, обыска.

Известно, что большинство мимических процессов состоят из множества отдельных выражений. Высказывания вроде «он разинул рот и раскрыл глаза», «холодные глаза противоречат смеющемуся рту» и другие свидетельствуют о том, что анализ возможен лишь при наблюдении за отдельными выражениями и на основе выводов, полученных при этом.

В процессе невербальной коммуникации важное значение имеют морщины. Они возникают из-за частого упражнения определенной группы лиц. Остановимся на их рассмотрении более подробно.

Продольные морщины над переносицей являются признаком зафиксированного в уме желания, поэтому их также обозначают как

волевые морщины или морщины концентрации. В большинстве случаев образование таких морщин сопряжено с функцией нахмуривания бровей. При этом напрягается внутренняя мускулатура глаза и фиксируется зрачок.

Вертикальные морщины – выражение душевного или физического напряжения. Причинами их возникновения могут стать твердая решимость, упрямство, своеобразие, недовольство и раздраженность.

Поперечные морщины. Возникают при поднятых бровях и широко раскрытых глазах. Это свидетельствует о том, что есть желание воспринять как много больше. Данное мимическое выражение приобрело известность как мимика страха, ужаса, непонимания, удивления и неожиданного просветления (уяснения чего-то).

Сочетание *горизонтальных морщин* с прикрытыми веками создает впечатление уставшего и ни в чем не заинтересованного человека. Из-за того что мускулы, образующие горизонтальные морщины, помогают держать глаза открытыми их еще называют «мускулы внимания». Если горизонтальные морщины глубоко «врезались» в лоб, то это указывает на внимательного наблюдателя.

Волнистые морщины. Если горизонтальные и вертикальные морщины сливаются друг с другом, то на лбу образуются морщины – «завитушки». Подобный вид характерен для бесплодного мыслителя, для не очень талантливого, беспомощного, боязливого человека, то есть для таких людей, которые не знают, что предпринять, оказавшись вдруг в стесненных обстоятельствах. Подобный вид морщин отражает также трудности мыслительного процесса, возникающие в особо сложных случаях при интеллектуальной переработке раздражителей и впечатлений.

Важная роль при невербальном взаимодействии отводится глазам. Глаза как «зеркало души», «залог верности», «кратер ненависти», «символ жизненной силы» и «сияющие звезды» особенно часто соотносятся с психическими состояниями. Глаз действительно очень важный орган. Около 80 % чувственных впечатлений человек получает через органы зрения. Глаза являются также важным выразительным органом. Мы инстинктивно точно сразу же определяем, какие глаза смотрят на нас: мягкие, нежные, пронизывающие, жесткие, колющие, пустые, невыразительные, стеклянные, тупые, искрящиеся, радостные, пылающие, холодные, отсутствующие или влюбленные. Взгляд может возбуждать, приковывать, восхищать. Взгляд может

«выражать больше, чем слова», но может и «убивать». Язык глаз очень важен для самоощущения в процессе общения.

Близко расположенные друг к другу глаза должны означать «идеализм, доходящий до фанатизма, сочувствие и довольно значительную приверженность той или иной теории». Далеко отстоящие друг от друга глаза должны свидетельствовать о «холодном как лед, трезвом в суждениях и практичном» человеке. Большие и широко расставленные глаза должны характеризовать волевых, надежных, способных к языкам и энергичных людей, в то время как по маленьким глазам можно судить о том, что те, кому они принадлежат, как правило, подвержены влиянию, часто ненадежные и поверхностные люди.

Вытаращенные глаза. Вытаращенными мы называем такие глаза, которые раскрыты сверх нормы. Глаз представляет собой, подобно носу, рту и ушам, орган чувств. Широта его раскрытия говорит таким образом о том, что хотят воспринять больше, чем обычно, информации. Нередко наряду с вытаращенными глазами отмечается и раскрытый рот. Эта поза выдает стремление ничего не упустить, когда все органы чувств приведены в оптимальную готовность к восприятию.

Полностью раскрытые глаза. Полностью раскрытые глаза («во все глаза») говорят об исключительно открытой натуре с повышенной чувственной восприимчивостью и готовностью к духовному, интеллектуальному восприятию, а также об общем интересе. Полностью раскрытый глаз говорит о следующем:

- об интеллектуальной продуктивности (глаз «воспринимает» творческие идеи);

- о представлениях, являющихся результатом воображения (например, у мечтательных детей);

- о невинности (многие мошенники – используют до предела раскрытые глаза, чтобы вызвать доверие к себе).

Открытые глаза свидетельствуют об оптимистичном восприятии окружающего, о состоянии нормального интереса вплоть до оптимистической заинтересованности внешним миром.

Потупленные глаза. Если верхнее веко почти без напряжения прикрыто и закрывает верхнюю часть глаза, то в таком случае говорят о том, что взгляд потуплен. В качестве мимической формы потупленные глаза свидетельствуют о равнодушии, апатии, вялости, эмоциональной ослабленности, отчаянии и надменности. Человек с большим самомнением как бы говорит подобным положением век,

что для него не представляет никакого интереса смотреть на мир нормально раскрытыми глазами. Именно при таком выражении глаз важно учитывать и прочие сигналы поз. Если одновременно опущены уголки губ, то можно предположить высокомерное или пренебрежительное поведение.

Приоткрытые глаза. Означает непосредственную реакцию осмысления какой-либо идеи. При этом, чтобы не отвлекаться, фиксируется та или иная вымышленная точка пространства и за счет этого как бы предваряется критическая обработка самой идеи. Если это выражение глаз сочетается с их поворотом в сторону, то тогда оно выражает состояние нетерпеливого ожидания, выражением общего дискомфорта, например физической боли, неприятных мыслей, выделение какого-то неприятного чувства, что позволяет сделать вывод следователю об особенностях поведения человека.

Движение веками. Выразительная шкала движений век весьма обширна, поэтому становится ясно, из-за чего многие сигналы и реакции языка поз связаны именно с глазами. У мужчин имеется в распоряжении более многочисленный набор сигналов, передаваемых с помощью глаз, чем у женщин. Это объясняется тем, что глаза являются ярко выраженным средством привлечения внимания, а роль чего-то активно добивающегося человека больше все же подходит мужчине, чем женщине.

Мигание – это подчеркнуто вынужденная реакция на воспрепятствование, что может быть обусловлено физически каким-либо инородным телом, но также и негативной причастностью к чему-либо, неуверенностью, смущенностью, нечистой совестью и нервозностью, то есть какими-то психическими процессами.

Взгляд прищуренным (приоткрытым) глазом. Служит для недоверчивого контроля, говорит о навязчивости и выражает, пожалуй, даже садизм и агрессивность. Подоплека его может крыться в тайных негативных намерениях, коварстве или угрозе. Собственный взгляд при этом прямолинейно испытующ, а приоткрытое веко затрудняет партнеру получить желаемую информацию. Прибегая к такому взгляду, хотят выяснить намерения других и в то же время скрыть свои. Такой взгляд производит неприятное, колючее, холодное впечатление.

Понятие визуального контакта. Взгляд, его направление, частота контакта глаз – еще один компонент невербального общения. Направление взгляда показывает направленность внимания собеседника и вместе

с тем дает обратную связь, которая показывает то, как относится собеседник к тем или иным сообщениям. Взгляд используется также для установления взаимоотношений. Когда человек стремится к установлению более теплых взаимоотношений, он ищет взгляд собеседника. Однако если кто-то смотрит нам в глаза слишком долго, это настораживает.

С помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов межличностной коммуникации, потому что они занимают центральное место в лице человека, при этом зрачки ведут себя полностью независимо.

При дневном свете зрачки могут расширяться и сужаться в зависимости от того, как меняется отношение и настроение человека от позитивного к негативному, и наоборот. Когда человек радостно возбужден, его зрачки расширяются в 4 раза по сравнению с нормальным состоянием. Сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сужаться, при этом получают так называемые глаза-бусинки или змеиные глаза.

Ваш взгляд должен встречаться с глазами партнера около 60–70 % всего времени общения. Скованный, зажатый собеседник, который встречается с вами взглядом менее 1/3 времени общения, редко пользуется доверием. Во время переговоров и деловых бесед никогда не следует надевать темные очки, потому что у партнера появляется ощущение, что его рассматривают в упор.

Если опытные собеседники могут сдерживать свои эмоции с помощью жестов и телодвижений, то практически никто не способен контролировать реакцию своих зрачков. Они произвольно расширяются и сужаются и тем самым передают информацию о вашей реакции на услышанное.

Часто встречается так называемый взгляд искоса. Он используется для передачи интереса или враждебности. Если такой взгляд сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность и часто используется для того, чтобы завлечь собеседника. Если он сопровождается опущенными вниз бровями, нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, то он означает подозрительное, враждебное или критическое отношение.

Более всего нас раздражают люди, которые во время разговора опускают веки. Это подсознательный жест, который является попыткой человека «убрать» вас из своего поля зрения, потому что вы ему надоели или стали неинтересны, или он чувствует свое превос-

ходство над вами. При нормальной частоте моргания 6–8 раз в минуту веки этого человека закрываются на секунду или больше, как будто человек моментально стирает вас из своей памяти.

Если человек подчеркивает свое превосходство над вами, то его прикрытые веки сочетаются с откинутой назад головой и долгим взглядом, известным как «взгляд свысока». Если вы заметили подобный взгляд у своего собеседника, то это означает, что ваше поведение вызывает у него негативную реакцию и нужно что-то изменить, чтобы успешно завершить разговор.

Взгляд является наиболее естественным средством невербального общения. Виды взглядов, а также их трактовка представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Виды взглядов, их трактовка и рекомендуемые действия
(по Г.В. Бороздину) [17]**

Взгляд и сопутствующие движения	Трактовка	Необходимо
Подъем головы и взгляд вверх	Подожди минуту, подумаю	Прервать контакт
Движение головой и насупленные брови	Не понял, повтори	Усилить контакт
Улыбка, возможно, легкий наклон головы	Понимаю, мне нечего добавить	Продолжить контакт
Ритмичное кивание головой	Ясно, понял, что тебе нужно	Продолжить контакт
Долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику	Хочу подчинить себе	Действовать по обстановке
Взгляд в сторону	Пренебрежение	Уйти от контакта
Взгляд в пол	Страх и желание уйти	

Как язык телодвижений различается у разных народов, так и продолжительность взгляда зависит от того, к какой нации принадлежит конкретный субъект.

Зрительный контакт в ситуации общения

Общее правило для ситуации общения состоит в том, что знакомые люди обычно находят способы не смотреть в лицо друг другу, а люди, которые только что познакомились, делают это постоянно (видимо, желая получить больше информации о новом человеке).

Частота зрительных контактов определяется и темой разговора.

Чем приятнее тема беседы, тем легче смотреть в глаза собеседнику; обсуждая неприятные или запутанные проблемы, люди чаще избегают взглядов. Человек отводит глаза, когда ему задают вопрос, от которого он чувствует себя неловко или ощущает свою вину.

Визуальный контакт зависит от расстояния между собеседниками. Человек больше склонен смотреть на говорящего, когда он находится на некотором расстоянии; он избегает зрительных контактов, когда собеседник совсем рядом. Отсюда и рекомендация: чтобы не вызвать неприятного чувства у партнера, нужно тем меньше смотреть ему прямо в глаза, чем ближе он находится. Например, если попросить разговаривающих сесть по разные стороны широкого стола, окажется, что они чаще смотрят друг на друга, чем если они беседуют за узким столом. В данном случае увеличение расстояния между партнерами компенсируется увеличением частоты взглядов.

Кроме того, замечено, что люди отводят глаза вправо и вниз, когда им задают конкретные вопросы, а влево и вверх – если вопрос носит общий характер. Впрочем, эта закономерность проявляется далеко не всегда.

Долгие немигающие взгляды берут на вооружение те, кто намерен утвердить свое превосходство, запугать, подавить или иным образом повлиять на оппонента.

Отношение собеседника часто можно оценить по степени его готовности к зрительному контакту. Люди, чьи отношения отличаются теплотой и доверительностью, охотнее смотрят в глаза друг другу, чем те, кто относится друг к другу настороженно.

Визуальный контакт помогает регулировать разговор. Если говорящий переводит взгляд с собеседника на что-нибудь другое, это значит, что он еще не закончил говорить. По завершении своей мысли говорящий, как правило, смотрит прямо в глаза собеседнику, как бы сообщая: «Я все сказал, теперь Ваша очередь». Если два человека во время разговора часто смотрят друг на друга, то они больше заинтересованы в самом собеседнике, чем в теме разговора.

Люди избегают визуального контакта в ситуациях соперничества, очевидно, для того, чтобы взгляд оппонента не был понят как выражение враждебности. Желаящие испытать на собственном опыте действие этого правила общения могут поэкспериментировать и пристально посмотреть на пьяного верзилу в ночном автобусе.

Суеверные люди приписывают пристальному взгляду способность «наводить порчу», приносить беду. Видимо, в этом суеверии нашло отражение чувство психологического дискомфорта от пристального взгляда незнакомца.

Важно учитывать, что зрительный контакт оказывает сильнейшее энергетическое воздействие. Прямой взгляд в глаза может заставить вас сделать так, как нужно вашему партнеру, а не вам. В обычной беседе нужно направлять взгляд чуть выше переносицы собеседника; такой взгляд ненавязчив, но постоянен по воздействию.

Взгляд же, направленный на точку между бровями (на Востоке ее называют третьим глазом, или глазом Шивы), сродни гипнотическому, он невольно вызовет у партнера желание защищаться.

Если партнер уходит от ответа, пытается сменить тему, можно вернуть его в русло беседы с помощью делового взгляда. Он отличается быстротой, четким адресом, силой; вы бросаете такой взгляд на лоб собеседника. Для честного, открытого разговора подходит взгляд, который можно назвать концентрированным, или сведенным. В этом случае зрачки немного смещаются навстречу друг к другу и застывают. Такое положение глаз устанавливается, когда собеседники обсуждают конкретную ситуацию и как бы видят ее перед собой.

Зрительный контакт и личность. Существуют значительные индивидуальные различия в длительности и типах поддержания зрительного контакта между интровертами и экстравертами, мужчинами и женщинами. Интересно, что женщины дольше смотрят на тех, кому они симпатизируют, а мужчины – на тех, кто симпатизирует им! Психологи установили, что независимо от культуры женщины используют прямой взгляд намного чаще мужчин.

М. Аргайл считает это врожденным женским качеством и указывает, что уже с шестимесячного возраста девочки заметно «глазастее» мальчиков. С возрастом эта разница увеличивается.

Женщина менее склонна воспринимать пристальный взгляд как сигнал угрозы; напротив, она считает его выражением интереса и желания установить человеческий контакт. По мнению М. Аргайла, такое поведение объясняется традиционной социальной ролью женщины как матери. Она нуждается в этом средстве общения – обмене взглядами, устанавливая психологический контакт с ребенком, еще не умеющим говорить.

К сожалению, непонимание этого явления делает некоторых девушек легкой добычей преступников и насильников: то, что для де-

вушки означает всего лишь легкий интерес, другими может восприниматься как призыв к флирту.

Обратимся к наблюдениям В. Леви. Он полагал, что есть люди, которые никогда не смотрят в глаза: вы просто не знаете, какие у них глаза, так старательно они их прячут. Не спешите думать, что у такого человека нечиста совесть или он трус. Нет, ни у кого вы не найдете более ясного и твердого взгляда, чем у закоренелого подлеца. Среди тех же, кто упорно избегает смотреть в глаза, как раз довольно часто встречаются люди с повышенным чувством ответственности и твердой волей. Некоторые застенчивые люди, наоборот, упорно смотрят в глаза другим, чтобы одолеть и скрыть свою застенчивость. Это тоже неэффективно, ибо собеседник в ответ на такой напряженный взгляд тоже напрягается – и возникает взаимная цепная реакция скованности. Боязнь смотреть в глаза можно скорее назвать своеобразной атавистической робостью, рудиментом древнего поведения, и если она действительно проявляется при нечистой совести, то главным образом у тех, кто к этому еще не привык.

Не стоит забывать, что «взглядоведение» – наука сложная. Тренировка взгляда не менее важна, чем любая другая. Полезно овладеть специальным взглядом – «взглядом силы». Такой взгляд пригодится во многих житейских ситуациях. Во-первых, вы сможете говорить, не выдавая мимикой и движениями глаз своих истинных чувств. Во-вторых, приобретете много сторонников, поскольку в общении с вами люди будут чувствовать себя спокойнее и комфортнее. В-третьих, будете способны остановить человека, который провоцирует скандал или пытается подавить вас.

Тренировать «взгляд силы» возможно различными способами. Интересное описание одного приема дает писатель Виктор Суворов в книге «Акваариум»: «Я иду в зоопарк. Прихожу к закрытию – мне никто не мешает. Я смотрю в глаза тиграм, леопардам. Я направляю свою волю, я сжимаю челюсти. Неподвижные глаза хищника расплываются передо мной. Я сильнее сжимаю кулаки, впиваюсь ногтями в ладони. Чтобы не моргать, глаза нужно осторожно сощуривать и вновь медленно раскрывать. Наворачиваются слезы. Еще мгновение – и я моргнул. Огромная ленивая рыжая кошка презрительно улыбается мне и отворачивает морду: «Слаб ты со мной состязаться». Ничего, я настойчивый. Я приду сюда в следующее воскресенье. И в следующее. И потом еще».

Тренировать «взгляд силы» можно и в домашних условиях. В качестве предварительной подготовки нужно немного натренировать глазные мышцы при помощи несложных упражнений:

1. Движение глазами вправо-влево до упора (15 раз).
2. Движение глазами вверх-вниз (15 раз).
3. Движение глазами по диагонали от правого верхнего к левому нижнему углу и обратно (15 раз).
4. Движение глазами по диагонали от левого верхнего к правому нижнему углу и обратно (15 раз).
5. Круговые движения глазами по часовой стрелке (10 раз).
6. Круговые движения глазами против часовой стрелки (10 раз).

«Восьмерка»: диагональ от левого нижнего угла до правого верхнего, горизонтально влево по верхней части глазного яблока, диагональ от левого верхнего угла до правого нижнего, горизонтально по нижней части глазного яблока справа налево, затем та же «восьмерка» в обратном направлении (10 раз).

Тренируйтесь в приятном для вас ритме. Глазные яблоки поворачивайте до упора, но не делайте болезненных усилий. Выполняйте упражнения дважды в день, без напряжения, но обязательно регулярно. Всякий раз отмечайте, сколько минут у вас занимает весь комплекс. Через некоторое время глазные мышцы укрепятся – и времени на упражнения будет уходить меньше, чем вначале. Когда время сократится в полтора раза, можно приступать к дальнейшим тренировкам.

Вспомним один из элементов китайских боевых искусств: пристально наблюдать за противником. Когда совершенство в этом достигнуто, происходит прорыв в неведомое: ничто не способно сокрушить мастера, стоящего в специальной стойке, смотрящего «взглядом силы». Даже пуля не причинит ему вреда.

Параллельное положение глаз говорит о том, что перед вами задумчивый человек, погруженный в мир собственных представлений, который лишь смутно воспринимает то, что происходит вокруг него. При случайных встречах с другими людьми он словно не замечает их. Преднамеренно этот взгляд используют в тех случаях, когда кому-то хотят продемонстрировать, что он для вас пустое место.

Прямой взгляд. Больше всего подходит для установления зрительного контакта с симпатичными вам людьми. В человеческих взаимоотношениях этот взгляд свидетельствует о заинтересованности и уважи-

тельном отношении, в особенности, если в сторону партнера обращено лицо. В случае взаимного поворота друг к другу лиц взгляды встречаются на приблизительно одинаковой высоте. Это говорит о том, что собеседники общаются как бы на одном уровне, признавая себя равноправными партнерами. Прямой взгляд широко открытых глаз прямо в лицо другого человека свидетельствует о готовности откровенного и прямого общения. Без всяких тайных причин и околичностей.

Взгляд сверху вниз может быть обусловлен разным ростом собеседников или разницей в занимаемых ими позах. Этот взгляд увеличивает расстояние между партнерами и придает хозяину взгляда чувство превосходства, а тому, на кого смотрят, – чувство неуверенности. Он может возникать из-за высокомерия, гордости, стремления властвовать, заносчивости и презрения.

Взгляд снизу. Может быть обусловлен невысоким ростом, соответствующей позой или опущенной головой. Если такое направление взгляда обусловлено небольшим ростом, то часто за счет принятия соответствующей позы или при помощи других вспомогательных средств предпринимается попытка установления прямого направления взгляда. Если причина в занимаемой позе, то тогда тот, кто чувствует себя слабее, будет стремиться занять положение, которое делает возможным прямой взгляд.

Взгляд снизу, обусловленный склоненной головой, выражает позу подчинения или нападения. При этом полного подчинения, когда зрительный контакт был бы оборван, не предполагается. Тот, кто ведет себя таким образом, несмотря на склоненную голову, все же хочет видеть своего визави. В связи с этим в подобной позе все-таки заключена определенная доля недоверия и готовности к действию.

Косой взгляд. Может быть направлен как сверху, так и снизу. В первом случае он выражает снисходительность и презрение, во втором говорит об угодничестве. Косой взгляд бросают так, чтобы не попасться при этом. Уклончивый взгляд можно считать своего рода переходным элементом между прямым и косым. Такая уклончивость сигнализирует о бегстве, вытекающем из чувства подчиненности кому-либо. Уклончивый взгляд часто наблюдается в тех случаях, когда не хотят устанавливать зрительный контакт с другим человеком.

Косой взгляд служит и для тайного наблюдения. Прямой взгляд, полный разворот лица, слишком явно демонстрировал бы, чем вызван

интерес. При склоненной набок голове ввести в заблуждение гораздо легче. Если вы попадаетесь, то взгляд можно отвести, не меняя положения головы. Подлинный смысл этого взгляда выдают мимика, положение тела, напряжение.

Суждения об эмоциональном состоянии других людей обычно бывают основаны не только на наблюдениях за выражением лица, но также и на наблюдении за жестами. Вот почему в профессиональном общении важно своевременно раскодировать информацию, поступающую по невербальным каналам.

Особую роль в системе невербальной коммуникации личности занимают жесты. *Жест* – особая система сигналов, передаваемых при помощи движений рук, ног, мышц лица и тела.

Жест, сопровождая речь, обычно является показателем раскованности говорящего, он подчеркивает ту непринужденность, которую мы считаем необходимым условием реализации разговорной речи в общении, сокращает вербальный текст, заменяя слова и включая в диалог те или иные дополнительные смыслы. Выступая в роли самостоятельной реплики или включаясь в высказывание, состоящее из вербальных и невербальных элементов, жест обнаруживает богатейшие ресурсы как чисто информативные, так и экспрессивные.

Некоторые специалисты утверждают, что известно около 700 тыс. движений рук, другие доводят их количество до 8 млн. Безусловно, не все эти движения несут определенное значение, то есть не все являются жестами. Для понимания природы жестов и условий их проявления необходимо рассмотреть их видовую систематизацию.

1. *Незнаковые жесты*: ритмические и эмоциональные. Ритмический жест отчасти дублирует интонацию, делает ее наглядной в буквальном смысле слова – выделяет вслед за интонацией речевые обороты, отмечает их границы, указывает на ускорение или замедление темпа речи, подчеркивает логическое ударение. Вразрез, наперекор заданной интонации человек в естественной ситуации жестиковать не может: кинетика и жеста и нашей артикуляционной базы подчиняется в момент речи единому моторному центру мозга, единому импульсу. Так как у говорящего происходит соединение координаций тонких артикулярных движений, необходимых для производства звуков речи, и динамичных движений, выполняемых руками, то это создает ритмическое единство всех средств коммуникации.

Эмоциональный жест читается в соответствии с мимикой лица и интонацией речи. Эмоциональные жесты весьма индивидуальны, пользование ими во многом зависит от привычек и темперамента говорящего. Можно перечислить несколько наиболее устоявшихся жестов: «всплеснуть руками» (радость, восторг); «развести руками» (досада, недоумение); «покачать головой» (неодобрение); «схватиться за голову» (отчаяние); «отмахнуться рукой» (несогласие); «бить себя в грудь» (раскаяние, недовольство собой); «бить себя по лбу» (недовольство своей недогадливостью).

2. *Жесты-знаки*: указательные, изобразительные, жесты-символы. Функция указательных жестов состоит в том, чтобы выделить, отметить какую-то часть пространства вокруг говорящего. Указать можно просто взглядом, кивком головы, но указание рукой бывает наиболее точным и конкретным, и поэтому обычно предпочитается во многих ситуациях.

Отечественный исследователь Н.И. Смирнова на основе сопоставительного анализа мимики, жестов, поз русских и англичан предлагает следующую классификацию:

I группа – коммуникативные жесты, мимика, телодвижения, то есть выразительные движения, замещающие в речи элементы языка. Это приветствия и прощания; жесты угрозы, привлечения внимания, подзывающие, приглашающие, запрещающие; оскорбительные жесты и телодвижения, дразнящие, встречающиеся в общении детей; утвердительные, отрицательные, вопросительные, выражающие благодарность, примирение; а также жесты, встречающиеся в других ситуациях межличностного общения (например, жест, передающий желание готовности отвечать на заданный вопрос, или невыполненного, несовершенного действия; жест, означающий конец работы, победу). Все перечисленные жесты понятны без речевого контекста и имеют собственное значение в общении.

II группа – описательно-изобразительные, подчеркивающие жесты. Они, как правило, сопровождают речь и вне речевого контекста теряют смысл.

III группа – модальные жесты. Их с полным основанием можно отнести к выразительным движениям, так как они выражают оценку, отношение к предметам, людям, явлениям окружающей среды. К ним относятся: жесты одобрения, неудовольствия, иронии, недоверия; жесты, передающие неуверенность, незнание, страдание, раздумье, сосредото-

ченность; растерянность, смятение, подавленность, разочарование, отвлечение, радость, восторг, удивление.

Другая классификация принадлежит известному исследователю невербального поведения А. Штанглю [6, с. 316]:

- *жесты рук*: руки, вяло свисающие вдоль тела, – пассивность, недостаток воли; скрещенные на груди руки – тенденция к дистанцированию, изоляция, выжидание и др.;

- *жесты кистей рук*: открытая ладонь обращена вверх – объяснение, убеждение, открытое представление, отдавание; руки спрятаны в карманах – скрывание неуверенности, потеря непосредственности; рука сжимается в кулак – концентрация, стремление к самоутверждению и др.;

- *«игры рук»*: пальцы барабают по столу – демонстрация незаинтересованности; стирающие движения по лбу – стирание нехороших мыслей, плохих представлений и др.;

- *жесты пальцев*: палец засунут в рот – инфантильная наивность, удивление, рассеянность; палец плотно прижат ко рту – стремление предотвратить всякое проявление, импульс к овладению собой; палец касается глаз или ушей – опосредованный знак неловкости, плохое настроение, известная робость и др.;

- *рукопожатие*: твердое, энергичное, тяжелое, давящее, бесцветное, слабое и др.

Язык мимики и жестов существовал еще задолго до появления разговорного языка. Однако научное изучение этого явления началось только в последние тридцать лет и особую популярность приобрело в 1970-х годах. В последнее время особое внимание данному вопросу уделяет психология, хотя мы считаем, что язык телодвижений и его значение для общения людей следует изучать в учебных заведениях, ибо жесты, мимика и движения человека – это точные индикаторы его внутреннего душевного состояния, мыслей, эмоций и желаний.

Никто не может сказать что-либо без интонации, мимики, жестов. Мы постоянно находимся в какой-то позе, которую можно каким-либо образом истолковать. Фактически, окружающая действительность – это лучший научный и испытательный полигон. Сознательное наблюдение за своими собственными жестами и жестами других людей является лучшим способом исследования приемов коммуникации, используемых самым сложным и интересным биологическим организмом – человеком.

Виды, темпы, направления движений и их визуальная экспресс-диагностика

Виды движений. Размашистые, словно охватывающие движения демонстрируют уверенность говорящего и свидетельствуют о том, что ему нечего скрывать. По малозаметным движениям, которые к тому же часто совершаются украдкой, можно судить о том, что говорящий не хочет привлекать к себе внимание. Подобные движения кажутся незначительными, непритязательными, простыми, тактично сдержанными и корректными.

Темпы движений подразделяются на спокойный, оживленный и быстрый. Спокойное чередование движений свидетельствует о самообладании и концентрации. В этом случае можно говорить о жестах «большого» человека. Демонстративная невозмутимость часто несет на себе отпечаток неискренности, как будто пытаются изобразить личность, превосходящую других. Спокойные движения импонируют и пробуждают внимание к себе. Они уместны в тех случаях, когда хотят быть понятыми и когда хотят вызвать доверие. Оживленные движения являются выражением импульсивности, веселого настроения, восхищения, а также несдержанности и гнева. Тот, кто демонстрирует оживленный язык поз тела, хочет либо увлечь за собой других, либо запугать их.

Быстрые движения бывают, как правило, обусловлены живым темпераментом. Следует различать быстрые внутренние процессы, быструю самовозбудимость, незамедлительную реакцию и степень проявления жизненной силы. Движения могут быть быстрыми даже в тех случаях, когда налицо недостаток жизненной силы. Быстрые движения часто кажутся бесцельными, властными, возбужденными, раздраженными, взволнованными или рассеянными. И они производят соответствующее впечатление – наблюдателя охватывает беспокойство и растерянность.

Направления движений – выделяют движения вперед, назад, в сторону, вверх и вниз.

Движения вперед свидетельствуют об интересе к тому объекту, в направлении которого мы движемся. Этот интерес может быть обусловлен позитивно или негативно, буквально или объективно. Точное значение можно вывести из дополнительно подаваемых сигналов.

Движения назад демонстрируют тенденцию к отдалению. Нередко уход предваряет бегство, причем сила раздражителя является

определяющей в отношении того, совершается уход (отступление) из-за неприятного ощущения или же он (оно) переходит в бегство. Если уход сопровождается произнесением каких-либо фраз, то тогда в большинстве случаев мы имеем дело с подтверждением слов о том, что «он словно отрешивается от того, что сам же и говорит». Язык поз тела уличает лживость речи.

Движения в сторону ассоциируются с уклончивым поведением. Наклоненная в сторону часть тела ощущает себя уязвленной. Если мы «уклоняемся от слов», то голова при этом поворачивается в сторону.

Движения вверх (а также потягивание и желание вытянуться) проистекают от стремления производить более сильное и внушительное впечатление. Такой «задавака» лезет из кожи вон, чтобы действовать «свысока». Подобное «перерастание самого себя» позволяет говорить о приподнятом мироощущении, радости и уверенности в своих силах.

Движения вниз. Стремление производить словно уменьшенное впечатление также нашло отражение во многих словосочетаниях: «вести себя подобострастно, как на полусогнутых», «быть подавленным и разбитым», «повесить голову» и др.

В процессе общения каждый человек наблюдает за своим собеседником. От того, насколько он хорошо это делает, зависит эффективность коммуникации.

Исследователи выделяют следующие внешние проявления личностных характеристик (по Кеттеллу):

Тревожность – беглый взгляд, частая перемена поз, ерзанье на стуле, суетливость, закрытая посадка, частое моргание, неумение сразу приступить к существу дела, прерывность, аритмичность речи; посадка при постоянной готовности вскочить; охотное обсуждение своих слабостей и недостатков; ношение амулетов от сглаза; вера в приметы, особые ритуалы.

Дипломатичность – непринужденная поза, спокойный взгляд, незлоупотребление незнакомыми для партнера словами; умно сказанный комплемент, демонстрация понимания, эмоционального состояния партнера; внимательное выслушивание, предоставление возможности партнеру высказаться.

Высокий уровень интеллекта – логичность речи, ее правильность, чистота речи, наличие оригинальных сравнений, адекватная реакция на юмор и др.

Смелость – твердый фиксированный взгляд, лаконичность, решительность речи, взгляд сверху вниз, беззаботная открытая посадка; раскрепощенные позы, критическое отношение к авторитетам, уверенная осанка.

Общительность – выразительность мимики, продолжительность зрительного контакта; богатая и разнообразная жестикуляция, обращенная к партнеру; стремление первым подать руку при приветствии.

Эмоциональная устойчивость – твердый фиксированный взгляд, малоподвижность мимики, отсутствие жестикуляции, сжатости, спокойный взгляд, сдержанность телодвижений, уверенная прямая осанка.

Экспрессивность – богатая разнообразная жестикуляция, выразительная мимика, чрезмерная улыбчивость, частое перебивание партнера, восторженные характеристики, употребление прилагательных в превосходной степени.

Стремление к доминированию – твердый фиксированный взгляд, активное использование указательного пальца, решительность утверждений с отметанием чужого мнения, пристрастие к вопросам открытого типа (с ответами «да», «нет»).

Признаки, противоположные перечисленным, являются основанием для оценки у собеседника таких качеств, как: уверенность в себе, прямолинейность, невысокий уровень интеллекта, робость, замкнутость, эмоциональная неустойчивость, сдержанность, подчиненность.

По внешним проявлениям можно судить о поведении человека и даже о мотивах его поведения.

Агрессия – «холодный» взгляд, сдвинутые к переносице брови, повышенный голос, порывистые неконтролируемые движения.

Самозащита – «холодный» чуть прищуренный взгляд, руки сжатые в кулак или скрещенные на груди, сжатые губы, стиснутые зубы, поднятые плечи, искусственная улыбка.

Стремление избежать наказания – поднятые брови, бегающий взгляд, дрожащий голос, изменение цвета кожи, отворачивание лица.

Доминирование – подчеркнуто высоко поднятая голова, взгляд сверху, вертикальная жестикуляция, повышенный голос.

Пассивное повиновение – сближение, приподнимание бровей, потупленный взгляд, вяло опущенные руки, опущенный на грудь подбородок.

Поиск покровителя – прикованный взгляд, заискивающая улыбка, тихий голос, кивки головой, демонстрация открытых ладоней.

Альтруизм – сочувственный голос, блеск в глазах, внимательный взгляд, демонстрация открытых ладоней.

Эгоизм – взгляд мимо партнера, разговор о своих сугубо личных делах, безапелляционные замечания, частое употребление местоимения «я».

Враждебность – взгляд исподлобья, размахивание рук, сжатие кистей в кулак, наклон корпуса вперед, усиление громкости голоса.

Оборонительность – скрещивание рук на груди, поглаживание ими, поднятие плеч, сутулость, поиск опоры, неестественность голоса.

Доверительность – сглаживание поперечных складок на лбу, наклон головы вбок, кивки головой.

Отчужденность – малоподвижность, отворачивание головы, горизонтальное положение бровей, опускание углов рта, скрещивание рук, расплывчатость произношения.

Подчиненность – образование продольно-поперечных складок на лбу, частые кивки, малоподвижность рук, подпираание головы руками, вкрадчивый голос.

Такесика – специальная область психологии невербального поведения, занимающаяся изучением жестов-прикосновений. Она базируется на двух основных элементах: физическом контакте и расположении тела в пространстве. Физический контакт в виде прикосновений, поглаживаний, поцелуев, похлопываний является важным средством взаимодействия между людьми, прикосновения формируют у ребенка представления о пространстве своего тела, благодаря им во многом складывается эмоциональный мир ребенка (ласковые прикосновения матери, «формальные» прикосновения врача и т. д.). Среди различных компонентов такесики чаще всего рассматривается рукопожатие – одно из самых распространенных прикосновений, принятых в различных культурах.

В психологической литературе выделяют следующие *виды рукопожатий* [6, с. 319–320]:

- *ладонь, повернутая вниз, на ладони партнера* – стремление к доминированию, властное рукопожатие, попытка взять ситуацию под контроль (рис. 14);



Рис. 14

• *ладонь, повернутая вверх, под ладонью партнера* – готовность к подчинению, сигнал тому, чье доминирование признается (рис. 15);



Рис. 15

• *ладонь ребром вниз (вертикальное положение)* – позиция равенства (рис. 16);

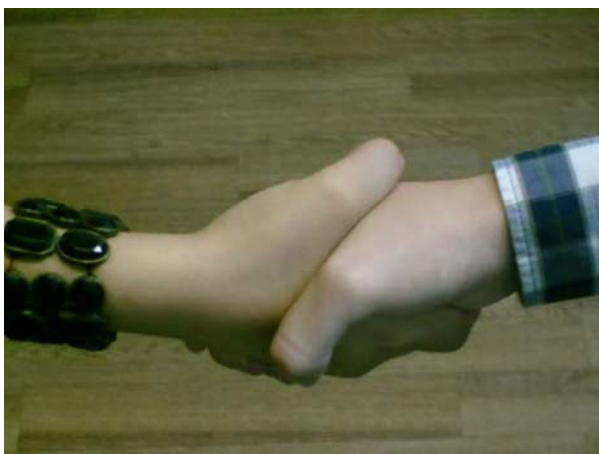


Рис. 16

• *рукопожатие «перчатка»* (две ладони охватывают одну ладонь собеседника) – стремление показать искренность, отзывчивость, глубину чувств инициатора рукопожатия; жест, как правило, сопровождается улыбкой и потряхиванием (рис. 17);



Рис. 17

- *рукопожатие «котлеткой»*, короткое и вялое может служить показателем слабости характера либо безразличия (рис. 18);



Рис. 18

- *сильное рукопожатие* является отличительной чертой активных или агрессивных людей (рис. 19);

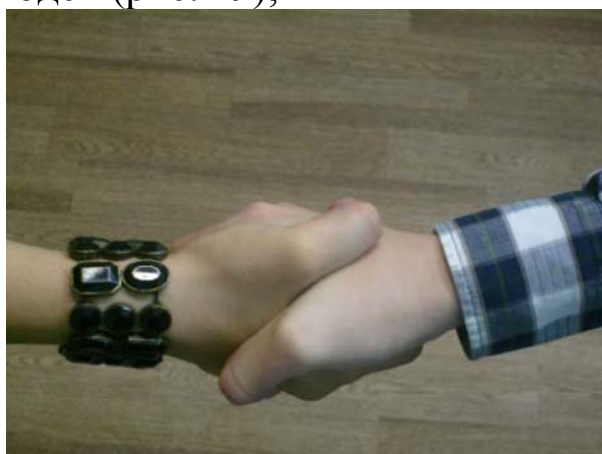


Рис. 19

У жестов много функций: они могут замещать речь (во время диалога или когда речь не используется), регулировать поток и ритм взаимоотношений, удерживать внимание, подчеркивать высказыва-

ние и вносить в речь ясность, характеризовать содержание речи и делать его запоминающимся, предвосхищать последующие фразы и помогать собеседникам воспринимать и формулировать речевые высказывания.

Какие типы жестов обычно употребляются в повседневном общении? Существует несколько классификаций жестов, но важнейший метод классификации рассматривает связь жеста и речи.

Независимые от речи жесты также называют *эмб у ско* (Ектап, 1976, 1977) или *автономными жестами* (Kenclon, 1984, 1989). Это невербальные действия, которые имеют прямой вербальный перевод или словарное определение, состоящее обычно из одного-двух слов или одной фразы.

Члены одной культуры или субкультуры в большинстве случаев переводят такие сигналы одинаково. Эти жесты практически не зависят от речи по значению и чаще всего выполняются как единичный жест. Жест «о'кей» – пример жеста, независимого от речи и общего для нескольких культур. В Соединенных Штатах Америки жест-кольцо – независимый от речи жест – обозначает «о'кей» или «отлично». Он же в определенных разговорных или культурных контекстах может обозначать «ноль» или «ерунда».

Дети уже к трем годам способны расшифровывать некоторые из таких жестов, и эта способность стремительно развивается до пятилетнего возраста. В ходе одного исследования четырехлетние дети (как мальчики, так и девочки) правильно расшифровывали эмблемы, обозначающие «да», «нет», «подойди сюда», «тихо», «до свидания», «два», «я не хочу слушать», «воздушный поцелуй», «я собираюсь спать» и «я не буду этого делать». Никто из четырехлетних малышей не смог правильно расшифровать жест «чокнутый». В целом дети этого возраста понимают и правильно расшифровывают больше независимых от речи жестов, чем они используют в общении между собой. Однако с помощью и подсказками воспитателей дети, еще не научившиеся говорить, могут эффективно использовать для коммуникации от 10 до 60 жестовых знаков.

Взрослые выбирают независимые от речи жесты примерно так же, как слова. У представителей определенных профессий, например у водолазов, спортивных судей и телеведущих, формируется целая система независимых от речи жестов. Хотя обычно системы сигналов относятся к выполнению определенной задачи, они могут и выходить

за границы задач. Например, уровень зашумленности на лесопилках Британской Колумбии сделал вербальную коммуникацию практически невозможной. Была сформирована система жестов, связанных с задачей, но в итоге в нее вошли и жесты, не имевшие никакого отношения к работе лесопилки. Системы жестов, не ограниченные специфической задачей, известны как *знаковые языки*. Знаковый язык прежде всего ассоциируется с общением людей с нарушениями слуха, но такие языки возникают и при других обстоятельствах – вспомним религиозные ордена, где принимается обет молчания, или социальные ситуации, в которых некоторым участникам запрещается говорить как, например, армянкам в присутствии их мужа.

Существуют опубликованные перечни эмблемных жестов культур всего мира. Анализ более 800 эмблемных жестов, вошедших в эти перечни, обнаруживает три широкие категории значения, придаваемого 80 % независимых от речи жестов, наблюдаемых в Соединенных Штатах, Колумбии, Франции, на юге Италии и в Кении, а также 66 % иранских жестов. Эти категории таковы: *межличностный контроль, извещение о своем текущем состоянии или текущих обстоятельствах и оценочная реакция на действия или внешность другого*.

В результате исследования пяти культур, выполненного П. Экманом, было отмечено, что в каждой из них существуют эмблемные жесты для приветствия и расставания, ответа, обозначения передвижения (все это – формы межличностного контроля); оскорбительной оценки действий или внешности другого человека; обращения к физическому или аффективному состоянию другого, извещения о собственном состоянии на данный момент либо об обстоятельствах, в которых человек находится. У некоторых культур больше эмблем одной категории (например, оценки поведения другого), в то время как эмблемы других культур могут акцентировать иные послания (в частности, межличностный контроль).

До сих пор не были обнаружены жесты, которые одинаково выполняются и имеют одно и то же значение во всех исследуемых культурах. Однако в будущем, возможно, такие жесты будут найдены. Наиболее вероятными кандидатами на это место являются жесты, используемые для подтверждения, отрицания, остановки, выражения незнания, а также обозначения процессов сна, принятия пищи и питья, общих для всех людей.

Намного более распространены примеры похожих жестов, которые имеют в разных культурах различное значение. В 1877–1878 гг. Болгария и Россия заключили союз для войны с Турцией. Этот альянс столкнулся с очень серьезной проблемой, заключавшейся в том, что русский способ сказать «нет» – вращение головой из стороны в сторону, а очень похожий болгарский жест означает «да».

Жест-кольцо (большой и указательный пальцы, образующие круг) во Франции и Бельгии означает «ты ничего не стоишь», в Японии – «деньги», в некоторых областях – юга Италии – «задница», а в Греции и Турции он является оскорбительным или вульгарным сексуальным предложением. Для многих жителей Соединенных Штатов он, разумеется, обозначает всего лишь; «о'кей». Конечно, не все будет «о'кей», если жест-кольцо использовать в тех культурах, где ему соответствуют иные значения (рис. 20).



Рис. 20

Вертикальный жест «рога» (рис. 21) в Португалии, Испании, Италии и некоторых областях Центральной и Южной Америки обычно расшифровывается как «тебе наставили рога». Студенты, принадлежащие к культурам, в которых этот жест означает, что «твоя жена была тебе неверна и ты либо слишком глуп, чтобы понять это, либо сам не можешь удовлетворить ее», были бы изрядно удивлены, если бы попали в Техасский университет. Тут, как и по всему Техасу, жест «рога» используется для демонстрации принадлежности к университету и поддерживает дух студенчества. Он изображает породу коров «лонгхорн» («длиннорогая») и буквально представляет Университет Техасских Лонгхорнов («длиннорогий» часто используется как прозвище техасца).

Представьте себе, что будет, если люди, в сознании которых жест «рога» ассоциируется с фразой – «тебе наставили рога», посмотрят футбольный матч с участием команды Техасского университета, на котором 75 тыс. болельщиков показывают этот жест настойчиво, многократно и в унисон. Кроме того, другой знак, похожий на жест «рога», но с большим пальцем, не прижатым к ладони, а отставленным в сторону, многими людьми по всему миру расшифровывается – «я вас люблю». Этот знак позаимствован из азбуки глухонемых.



Рис. 21

Одна из трудностей, с которой сталкиваются ученые при попытке сравнить результаты исследований независимых от речи жестов в разных культурах, заключается в отсутствии единого метода их определения. Исследование эмблемных жестов американцев, проведенное Джонсоном, П. Экманом и У. Фризенем, предлагает процедуру систематизации, которую при желании могут использовать и другие ученые. Авторы методики просили членов определенной группы или культуры изобразить эмблемы, ассоциированные с перечнем вербальных утверждений и фраз. Они отмечают, что после опроса 10–15 носителей определялось подавляющее большинство эмблем. Для того чтобы эмблему можно было расценить как подтвержденную, по меньшей мере 70 % изображающих ее должны были производить примерно одинаковое действие. Эмблемы, закодированные сходным образом, затем предъявлялись группе расшифровщиков, которых просили определить значение жестов и степень, в которой они отражают естественное использование в повседневных ситуациях.

Связанные с речью жесты, иногда называемые *идюстраторами*, прямо соотносятся с речью или сопровождают ее. Значение и функ-

ции этих жестов раскрываются по мере того, как мы изучаем их связь с сопутствующей разговорной речью. При попытке систематизации различных типов связанных с речью жестов использовалась различная терминология, но так или иначе можно выделить жесты четырех общих типов:

- 1) *жесты, связанные с референтом* – конкретным или абстрактным;
- 2) *жесты, указывающие на отношение говорящего к референту*;
- 3) *жесты, используемые как визуальное выделение слов говорящего*;
- 4) *жесты, способствующие регуляции и организации разговорного диалога между двумя участниками.*

Остановимся на их характеристике более подробно.

Жесты, связанные с референтом. Как уже отмечалось, мы используем жесты для описания содержания нашей речи. Иногда это движения, изображающие совершенно конкретные референты; иногда же референтами жестового указания оказываются пространственные, абстрактные идеи. Указывающие движения, например, помогают описать определенного человека, определенное место или определенную вещь, о которых идет речь. Референт может находиться в непосредственном окружении беседующих, а может быть более отдаленным, как в случае, когда вы говорите: «И где ты был до этого?», указывая пальцем в направлении того места, о котором идет речь. Жесты, рисующие форму или движение референта, и жесты, которые отображают пространственные отношения, могут использоваться с целью помочь слушателю визуализировать черты конкретного референта. Когда вы говорите: «Мне пришлось отогнуть эту ветку назад», показывая, как вы это сделали, ваш жест тесно взаимосвязан с конкретным семантическим содержанием речи. Если жесты, связанные с референтом, обрисовывают референт путем начертания фигуры в пространстве (например, подобие песочных часов, что обозначает «хорошо сложенная женщина»), можно задаться вопросом, в самом ли деле этот жест является связанным с речью. Чтобы прийти к утверждению, может ли такой жест быть независимым от речи, нужно, чтобы 70 % членов той группы населения, которая использует данный жест, распознали значение «хорошо сложенная женщина», столкнувшись с жестовым изображением вне речевого контекста.

Жесты, указывающие на отношение говорящего к референту. Эти жесты не столько характеризуют характер того, о чем идет разговор, сколько отражают ориентацию говорящего на референт.

Расположение ладоней может указывать на совершенно разное отношение к собственному посланию. Например, ладони направлены вверх, когда человек чувствует неуверенность («Я думаю» или «Я не уверен»); ладони направлены вниз, когда человек уверен в своих словах («точно» или «безусловно»); ладони направлены наружу, к слушающему, когда человек делает заявление («Позвольте сказать...» или «Тише»); ладони направлены к говорящему, когда тот описывает идею («У меня появилась замечательная мысль...»). Положение ладоней может иметь другие связанные с речью ассоциации, например говорящий поворачивает руки ладонями вверх, когда оправдывается, умоляет или даже предчувствует близость приветствия. Колебательные движения рукой предполагают, что говорящий «не уверен» или «может пойти любым путем». У Шарля де Голля, одного из президентов Франции, был знаменитый хватательный жест, который многие понимали, как желание контролировать предмет обсуждения.

Пунктуационные жесты подчеркивают, акцентируют и организуют важные сегменты разговора. Таким сегментом может быть отдельное слово или большая единица высказывания (например, подведение итогов или ввод новой темы). Когда эти жесты используются для подчеркивания определенного слова или предложения, они часто совпадают с главным голосовым ударением.

Пунктуационные жесты могут также разбивать речевой поток на части. Когда мы говорим о ряде вещей, мы можем передавать дискретность ритмичными рубящими движениями рук, например: «Мы должны учитывать А (жест), В (жест) и С (жест)». Иногда единичный рубящий жест после С указывает на то, что С следует рассматривать отдельно, или на то, что А, В и С следует рассматривать как группу. Легкий наклон головы может сопровождать жесты рукой. Удар рукой или кулаком в воздухе или по другому объекту тоже является способом постановки удара и визуального подчеркивания определенного сделанного акцента.

Интерактивные жесты требуют присутствия второго участника диалога и помогают регулировать и организовывать диалог как таковой. Поскольку эти жесты направлены на непрерывное вовлечение в общение и разделение ролей участников разговора, они возникают только в присутствии других людей. Следовательно, основной функцией интерактивных жестов выступает вовлечение в диалог партнера

по общению. Подобные жесты, вероятно, составляют от 10 до 20 % всех жестов, наблюдаемых в ходе беседы. Бэйвлас и ее коллеги (1992, 1995) выделили четыре основные функции, выполняемые этими жестами: передача информации, ссылка на предшествовавшее высказывание собеседника, попытка добиться от собеседника определенной реакции, регулировка очередности реплик.

Кросс-культурное сравнение, выполненное Эфроном, показывает, каким полезным может оказаться проведение различий между жестами. Ученый обнаружил, что жители юга Италии во время разговора широко используют жесты, имеющие близкое сходство с референтом (например изобразительные), в то время как евреи Восточной Европы используют подобные жесты в очень незначительном объеме. Разумно предположить, что различные культуры ценят разные виды информации, вследствие чего различаются и их жесты.

Даже количество жестов во всех категориях может варьировать от культуры к культуре. Можно выделить жесты передачи, ссылки, запросов, очередности. Остановимся на их характеристике более подробно.

Жесты передачи в целом служат для передачи говорящим информации адресату. *Общие* жесты передачи отмечают стандартную связь говорящего и адресата; говорящий сообщает адресату новую информацию, относящуюся к его основной позиции. Нередко эти жесты можно перевести словами «Вот моя позиция».

Жесты разделенной информации отмечают материал, который, возможно, уже известен адресату, – информацию, являющуюся частью общей позиции говорящего и адресата.

Жесты отступления отмечают информацию, которая должна рассматриваться адресатом как отступающая от темы беседы; они аналогичны выражениям «К слову сказать» или «Возвращаясь к теме».

Жесты сжатости отмечают информацию, развивать которую должен сам адресат; говорящий не станет уточнять детали; они аналогичны фразе «...или что Вам будет угодно».

Жесты ссылки относятся к предшествующему высказыванию адресата. Общая ссылка означает – «Как Вы уже говорили», то есть то, о чем сейчас упоминает говорящий, было внесено в разговор адресатом. Признание реакции адресата указывает, что говорящий увидел или услышал, что адресат понял его слова. Словами это можно выразить так: «Я вижу, Вы меня поняли».

Жесты запросов. Целью этих жестов как группы является возникновение специфической реакции у адресата. *Запрос о помощи* ищет слово или предложение, которые на данный момент говорящий не может подобрать. Вербальным эквивалентом будет: «Не подскажите мне, как это называется?..». *Запрос о согласии* выясняет, согласен или не согласен адресат с утверждением; аналогией является «Вы согласны?». *Запрос о понимании* осведомляется, понимает ли адресат то, что было сказано. В число вербальных эквивалентов входят: «Вы знаете?» или «Не правда ли?» в конце предложения.

Жесты очередности регулируют очередность реплик. *Передача очереди* предоставляет слово другому человеку, равноценна словам: «Ваша очередь». *Принятие очереди* – аналогично «Хорошо, я беру слово».

По мнению А. Пиза, на частоту жестикуляции могут оказывать воздействие несколько ключевых факторов:

1. Во-первых, *связанные с речью жесты чаще наблюдаются при общении лицом к лицу, чем при разговоре при помощи средств связи.* Конечно, мы используем некоторые жесты и тогда, когда слушатели нас не видят, например, во время телефонного разговора. Однако продолжительное общение без визуального контакта уменьшает количество используемых жестов. Любопытно, почему мы вообще используем жесты, когда слушатели нас не видят. Это может объясняться привычкой, но поскольку жесты, как известно, используются для облегчения передачи мыслей, мы можем продолжать использовать их с целью увеличения до максимума эффективности единственного используемого канала – голоса. В этом отношении жесты выступают как запал, активирующий всю коммуникативную систему и таким образом извлекающий все возможное из речевых сигналов.

2. *Связанные с речью жесты, как правило, наблюдаются чаще, когда говорящий увлечен и заинтересован темой разговора.*

3. Мы можем ожидать, что *говорящие, заинтересованные в том, чтобы слушатель понял их послание, будут использовать связанные с речью жесты в большем количестве, особенно в сложных или затруднительных коммуникативных ситуациях,* например, когда слушатель либо невнимателен, либо не понимает говорящего или если сам говорящий не может подобрать слов для передачи своей мысли.

4. *Говорящие, стремящиеся управлять разговором, тоже обычно используют большее количество связанных с речью жестов.*

Остановимся более подробно на характеристике *жестов, производимых во время разговора по телефону*. Такие жесты облегчают понимание и помогают слушателям получить доступ к лингвистическим ключам в своей памяти. Точнее всего можно сформулировать вывод таким образом: жесты синхронизируются с речевым (вербальным) потоком и поддерживают его, что облегчает понимание. Это достигается с помощью описанных функций: иллюстрации мыслей, расстановки акцентов, удержания внимания и сосредоточенности слушающего и отмечания организационной структуры разговора. Жесты, не синхронизированные с речевым потоком, рассеивают внимание и мешают пониманию речи слушателем. Эксперименты, проведенные Крауссом и его коллегами, указывают, что жесты могут способствовать пониманию речи не посредством внесения семантической информации, а иным путем. Экспериментаторы доказывают, что связанные с речью жесты скорее способствуют пониманию, привлекая внимание, активируя образы или двигательные репрезентации в мозге слушающего и облегчая воспоминания.

Самосинхрония. В начале 60-х годов XX в. У.С. Кондон решил предпринять микроскопический анализ координации движения и речи. Изучая отдельные кадры фильма на 16-миллиметровой пленке, он мог сопоставить движения тела с записью речи. Результаты исследования показали, что уже на самых микроскопических уровнях (например, на уровне слогов и даже более мелких единиц) речь и движение ритмически координированы. Это значит, что изменение одного вида поведения (например, движения тела) будет соответствовать или координироваться с началом изменения другого вида поведения (фонологического сегмента или движения другой части тела). Как могут соединяться единицы речи, образуя большие единицы, так могут соединяться и единицы движения. Взмах руки или поворот головы могут сопровождать все предложение из нескольких слов, но движения лица или пальцев скоординированы с меньшими единицами речи. На каждом уровне речевые фразы и «фразы» движений точно согласованы.

Соответствие. Люди обычно склонны, пусть неосознанно, копировать манеры, выражения лица, позы и другое поведение своих собеседников. Это получило название «эффект хамелеона». Соответствие поведению нашего партнера по общению может достигаться несколькими различными способами. Иногда тот, кто берет слово, по существу, копирует поведение предыдущего оратора. Следовательно,

поведенческий рисунок соответствия возникает не одновременно, а последовательно. В некоторых случаях поведение говорящего, наоборот, приводит к выравнивающему, или компенсаторному, поведению его партнера по общению. Например, если говорящий наклоняется к слушателю, а тому подобная дистанция общения представляется слишком уж короткой, то слушатель будет стараться отклониться назад или другим способом увеличить дистанцию взаимодействия.

Форма соответствия, когда поведение слушающего является зеркальным отображением поведения говорящего, называется *отзеркаливанием*. Конгруэнтность поз возникает во время периодов позитивного разговора, расценивается наблюдателями как индикатор гармонии и сотрудничества и определяется как действие, способствующее созданию взаимопонимания.

Особый интерес с точки зрения невербальной коммуникации имеет *язык политических телодвижений*. Итак, остановимся на них более подробно.

Потирание кончика носа. Один из наиболее распространенных жестов, сигнализирующих о неискренности или обмане, – жест, когда человек прикасается к своему носу или делает несколько прикосновений к ямочке под носом. А. Пиз объясняет этот жест примерно так: когда человек говорит неправду, он непроизвольно как бы хочет прикрыть рот рукой, но это действие прерывается, и получается более неочевидный и замаскированный жест (рис. 22).



Рис. 22

У жеста может быть два значения, в зависимости от того, что делает человек: говорит или слушает. Если человек, иллюстрирующий этот жест, говорит сам, то держите ухо востро: похоже, он говорит

совсем не то, что он думает на самом деле. Если же он проделывает жест в момент слушания кого-то, то он не верит тому, что слышит от своего собеседника, или сомневается в искренности слов говорящего.

Еще одно значение этого жеста – умолчание правды, когда человек ее знает, но говорит о том, что не знает. Следовательно, вы можете додумывать ситуации в зависимости от контекста, и на вопрос: «Кто украл казенные деньги?» ответ с потиранием носа «Я этого не делал» означает, что человек лжет, а ответ с потиранием носа «Я не знаю, кто это сделал» говорит о том, что человек знает, но не хочет или не находит возможным это сказать.

Манипуляции руки возле рта. Жестом лжи может быть не только почесывание носа, но и любой жест, если рука говорящего мелькает около рта. Например, в случае с Б. Березовским в жесте легко угадывается типичный лозунг тоталитарного времени – «Молчи!». «Не говори ни слова, промолчи, тс-с-с» – вот примерное значение этого жеста, который многие из вас, возможно, еще помнят по пролетарским плакатам. Это может быть, буквально на мгновение, прикосновение пальца или пальцев к губам (что хорошо демонстрирует на иллюстрации любимец пользователей операционной системы Windows Б. Гейтс), или просто рука, мелькнувшая около рта и отдернутая, и некоторые другие жесты. Как указывалось ранее, если человек в этот момент слушает, то он или не верит вам, или как бы запрещает себе высказать вам то, что ему очень хочется высказать.

Совершенно не обязательно также, что именно рука будет прикасаться к губам в попытке что-то скрыть. Это можно сделать и иначе, как показывает нам известный миллиардер и филантроп Дж Сорос. Любой предмет, которым манипулирует человек во время разговора, – бокал с вином, линейка, визитная карточка и т. д. – может быть использован в качестве альтернативы прикосновению пальцев. Смысл от этого не меняется.

Потирание века (рис. 23). Человеку, который лжет, достаточно трудно смотреть в глаза тому или тем, кто его слушает. Однако если вы лжете и при этом избегаете встречаться глазами с вашими слушателями, то они заподозрят неладное, ибо сами так делают.

В связи с этим существует замаскированный жест «прячущихся глаз», когда лживый субъект начинает потирать веко, как будто оно у него чешется. Это не значит, конечно, что все люди, которые трут веко, лгут. В то же время если они отвечают на важные для вас вопросы, и

при этом начинают тереть веко пальцем, у вас есть все основания для того, чтобы заподозрить неладное. Это может быть сигналом усталости, желанием прервать беседу или мероприятие, недоверием или неверием, обращенным к тому, кто говорит в данный момент времени.



Рис. 23

Почесывание шеи и оттягивание воротничка (рис. 24). Данные жесты в явном виде не означают, что человек лжет, но являются подозрительными сигналами, которые говорят о том, что в разговоре происходит что-то странное. Почесывание шеи, как правило, означает сомнение и несогласие, и если вы увидели, как слушатель чешет боковую часть шеи пальцем несколькими быстрыми почесывающими движениями, то это может значить, что он сомневается в искренности услышанного или в его голове витает несогласие, которое он может высказать, а может и промолчать.



Рис. 24

Оттягивание воротничка А. Пиз трактует как зудящее ощущение в области шеи в то время, когда на сцену выходит ложь. Примечательно, что этот жест появляется именно тогда, когда ложь раскрыта, или слушатель сильно усомнился в том, что сказанное – это правда, или же лжец заподозрил, что ему не верят и его обман раскрыт. В таком случае лжец оттягивает воротничок, как бы освобождаясь от зудящего ощущения и давая шее приток свежего воздуха.

Руки в карманах (рис. 25) традиционно напрягают бдительность правоохранительных органов, ибо неизвестно, что из этих карманов может вынуть человек: пистолет, нож, электрошок, гранату или еще какую-нибудь оказию. Однако даже если вы точно знаете, что ни гранат, ни пистолетов не будет, руки в карманах собеседника все равно мало кому нравятся, а руки в карманах малознакомого или незнакомого человека, который общается с вами, понравятся еще меньше.



Рис. 25

Руки разведены, ладони вверх. Один из немногих жестов, которым очень часто пользуются преднамеренно, дабы показать свою открытость, честность и правдивость. Как следствие, это палка о двух концах, и жест открытых ладоней может быть как сигналом искреннего выражения чувств, так и желанием преднамеренно ввести вас в заблуждение. Так как этот жест не может толковаться однозначно, то многое вам подскажет контекст беседы или ситуации. А. Пиз, комментируя этот жест, добавляет, что с открытыми ладонями труднее говорить неправду. Открытые ладони также воздействуют на собеседника, и если вы держите их открытыми, то ему становится труднее врать. Плюс к этому ваши открытые ладони поощряют собеседников на встречную откровенность.

Покашливание. Крайне подозрительно для всякого слушателя, если ваш собеседник в ответственный момент вдруг начинает покашливать. Вы легко отличите кашель от такого покашливания, так как последнее достаточно неестественно и сопровождается обязательным примыканием ладони или сжатого кулака к области рта. Человек как бы закрывает рот рукой, и это могло бы показаться невинным, если бы не ответственный момент и натянутость этого действия. Как будто вранье першит у человека в горле, и он откашливается. Плюс к этому – часто связано с желанием вруна взять секундную паузу перед ответом, чтобы психологически подготовиться ко лжи.

Существует еще ряд формальных признаков лжи, по которым вы можете заподозрить неискренность и обман. В случае с политическими деятелями это проще всего будет сделать во время просмотра политических новостей и парламентских часов. При этом политические деятели становятся узнаваемыми, и появляется возможность легко выявить эти признаки:

- политик начинает свою речь издалека;
- политик избегает смотреть в глаза своим собеседникам;
- политик чаще, чем обычно, меняет свою позу;
- политик делает большие паузы в разговорах;
- политик улыбается реже, чем обычно;
- политик говорит медленнее, чем обычно;
- политик держит в разговоре повышенные тона;
- политик совершает речевые ошибки.

Манипуляции с сигаретами и водой. В тех случаях, когда необходимо соврать, курильщики сигарет и трубок всегда находятся в более выгодном положении: в критических ситуациях они могут взять якобы вынужденную паузу, чтобы раскурить сигарету или трубку. Курение или раскуривание само по себе, разумеется, не является симптомом обмана. Однако, если в ответ на вопрос (особенно важный вопрос, важность которого знает и вопрошающий, и отвечающий) ваш собеседник вдруг начинает раскуривать сигарету или трубку, да еще при этом будет делать очень демонстративно, то будьте готовы к худшему, ибо вас хотят ввести в заблуждение.

Примерно то же самое проделывают с водой и стаканами: вы задаете важный вопрос, человек вместо ответа начинает наливать себе в воду в бокал или пить ее, если она налита. Способ интерпретации точно такой же, как и в случаях с курильщиками. Косвенным признаком вра-

няя может быть также частота освежающих глотков. Образно и буквально от вранья у человека «першит в горле», и он старается смягчить это несколькими глотками воды. То, что человек много или часто пьет, не означает, разумеется, что он лгун, но в определенных обстоятельствах это может быть очень знаковый симптом, указывающим на неискренность разговора или лживость ответов.

Политические позы и распальцовки. Иногда для того, чтобы сделать определенный вывод о человеке, достаточно посмотреть на то, как он стоит. А стоять, как вы понимаете, можно очень по-разному. Можно стоять, высоко подняв голову и распрямив плечи. Можно стоять, опустив голову вниз. Руки могут быть опущены, скрещены впереди, или, напротив, сведены за спину. И каждое из этих положений характеризует человека определенным образом: вы сможете понять, что он чувствует в этот момент, и, вполне возможно, – что он думает.

Руки, скрещенные перед собой в положении стоя (рис. 26). Человек как бы держит сам себя за руки. Зачем это нужно? Все дело в том, что на глазах у большой аудитории наше психологическое напряжение непроизвольно вырастает. Если вам когда-нибудь приходилось стоять на сцене, то вы наверняка заметили, что не знаете, куда деть свои руки. Руки здесь, конечно, не при чем, спросите об этом любого, кто чувствует себя на сцене как рыба в воде, – для них нет такой проблемы. Незнание, куда деть свои руки, – это признак психологической тревожности.



Рис. 26

Если в такой момент вы скрестите руки на груди, то это жест, полный защиты, он пропитан страхом и тревогой. Скрещенные руки на груди – это попытка создать перед собой защитный барьер, ограждение,

оберегающее вас от посторонних взглядов и внимания. Люди используют смягченные, замаскированные барьерные жесты, которые не бросаются в глаза. Один из таких – жест, когда человек держит сам себя за руку, демонстрирует нам Г. Шредер, бывший Канцлер Германии. Вторым вариантом этого же жеста в сидячем положении можно наблюдать у экс-президента США Б. Клинтона.

Считается, что этот жест как бы поднимает наш пласт детских воспоминаний о том, как родитель держал нас за руку, и мы чувствовали себя защищенными. Во взрослой жизни нам не всегда хватает этой уверенности, что рядом кто-то любящий, сильный и способный нас защитить. В связи с этим мы исполняем такие фокусы сами, на некоторое время превращаясь в родителя самому себе и восстанавливая чувство эмоционального равновесия. Многие из вас, кто был на сцене, меня хорошо поймут: как только вы определились, куда деть свои руки и нашли для них удобное положение, вам становится легче и вы чувствуете себя увереннее.

Осанка и постановка позы может также характеризовать человека. Ровная стойка, чуть отклоненный корпус тела назад и высоко поднятая голова говорят о достаточно ровном характере уверенного в себе человека.

Руки за спиной (рис. 27). В некоторых случаях человек предпочитает держать руки за спиной. Это очень показательно: ведь скрещивая руки перед собой, он как бы защищается от других людей, а тут всякая защита демонстративно снята, все ранимые области тела открыты. Все правильно: подобные жесты наиболее часто демонстрируют или уверенные в себе люди, или люди властных профессий, – тюремные надзиратели, чиновники, полицейские, директора, политики.



Рис. 27

Закладывание рук за голову. Некоторые иные жесты могут четко указывать на превосходство и высокий социальный статус человека. Если вы зайдете в помещение и увидите там двух (или более) людей, один из которых заложил руки за голову, то этот человек или хозяин, или начальник, или просто ключевая фигура среди этих людей, наиболее авторитетный и наделенный властью и полномочиями. Типичный жест для начальника и собственника, разговаривающего со своими подчиненными.

Сцепленные пальцы рук: нижнее, среднее и верхнее положения. А. Пиз пишет по этому поводу, что данный жест на первый взгляд может показаться конструктивным и доверительным жестом, поскольку люди, его демонстрирующие, улыбаются и изображают располагающие и дружелюбные физиономии. На самом же деле это жест разочарования и скрытой враждебности, причем под пикантным соусом того, что человек, испытывающий эти чувства, изо всех сил хочет их скрыть.

Шпилеобразное положение рук, руки домиком (рис. 28) – это один из жестов, который часто используется изолированно от других, следовательно, толковать его нужно очень аккуратно, согласно контексту. Однако если обобщать и назвать наиболее характерные закономерности, то шпилеобразное положение рук означает уверенную или же «всезнающую» позицию. Подобный жест типичен для тех людей, кому приходится часто отдавать приказы и распоряжения. Это касается не только военных, но и руководителей разного уровня, менеджеров и др.



Рис. 28

Жесты принятия решений: прикосновения к нижней губе (рис. 29). Широко известно такое выражение как «губа не дура», что означает примерно следующее: «Ничего себе, какие у тебя запросы!». Исходя из того, что губы – это очень чувственный элемент нашего

тела, прикосновение к ним означает – человек заинтересован в происходящем и ему хочется попробовать это «на вкус». Соблазнительное предложение – вот что это значит. Решение еще не принято, но все выглядит очень аппетитным. Человек «раскатывает губу», если угодно. Может быть (как вариант) отсюда и пошло это выражение.



Рис. 29

Жесты принятия решений: поглаживание подбородка (рис. 30). Поглаживание подбородка является очень близким по значению к жесту манипуляций со своей нижней губой: в этот момент человек принимает решение. Оно может быть не столь вкусным как предыдущее и даже быть связанным с критическим настроем к происходящему. Однако если не углубляться в подробности, этот жест толкуется так: человек раздумывает, какое решение ему принять. Он в ситуации выбора и думает, как ему поступить.



Рис. 30

Указательный палец подпирает щеку (рис. 31). Знаком ли вам этот жест? Кажется, он не говорит ни о чем хорошем, верно? И если вы в этот момент говорите, то, натолкнувшись взглядом на своего

слушателя, сидящего вот в такой позе, вы можете споткнуться и на мгновение потерять нить разговора. Ибо этот жест означает, что человек настроен очень критично по отношению к тому, что вы ему толкуете.

Жест критического восприятия состоит из трех компонентов: указательный палец подпирает щеку, пальцы закрывают или прикрывают рот, большой палец как бы придерживает или касается подбородка.



Рис. 31

Указательный палец к виску: негативные мысли и критический настрой (рис. 32). Если указательный палец направлен вертикально к виску, а большой палец или кулак поддерживают подбородок, то ваш слушатель очень недоволен тем, что вы говорите. Такой жест на пресс-конференции может означать, что слушателю очень не нравится ваш вопрос, а во время лекции или прений означает, что слушателю очень не по душе ваше выступление.



Рис. 32

Подпирание щеки ладонью или кулаком: слушателю скучно (рис. 33). Если политик подпирает кулаком или ладонью свою умную головушку, а его локоть упирается в стол или подлокотник кресла, — это значит, что ему, бедному, очень скучно. Жест интерпретируется как желание найти опору для своей головы, чтобы не уронить ее, так как она клонится в сон.

Если этот же фокус проделает ваш слушатель, вам следует сделать вывод, что ваша речь вызывает у него скуку, и постараться привнести в речь какую-то оживляющую струю. Или, по крайней мере, сделать перерыв на перекур. Если же при этом скучающий еще и барабанит пальцами по столу, то это вдобавок признак нетерпения. Человеку настолько все надоело, что он не может сдержать рвущихся эмоций.



Рис. 33

Почесывание и потирание уха (рис. 34). Маленькие дети затыкают пальцами уши, чтобы не слышать своих родителей. Взрослый человек, конечно, сделать этого не может. В связи с этим, как и в случае, когда желание закрыть себе рот подменяется жестом мелькающей у рта руки, так и почесывание уха или пощипывание мочки ушей имеет соответствующий смысл: слушатель не хочет больше слушать, он пресыщен речью выступающего. Этот жест также может означать, что слушающий хочет высказаться сам. А в случае, если человек начинает крутить мочку уха или чесать его в тот момент, когда вы лжете, это говорит о том, что он вам не верит и сомневается в правдоподобности или искренности ваших объяснений и доводов. Это не явное разоблачение, но выраженное недоверие или сомнение. Человек сомневается в сказанном или не хочет этого слышать.



Рис. 34

Скрещенные на груди руки (рис. 35) представляют собой естественную попытку спрятаться от неблагоприятных ситуаций, обрести безопасность и защиту. Жест трактуется достаточно широко: от неуверенности в себе до явного несогласия с вами, но это легко определяется контекстом. И на любимый нами вопрос: «А кто украл деньги из бюджета?» скрещенные руки будут означать, что человеку, который его услышал, как минимум очень не нравится ваш вопрос.



Рис. 35

Замаскированные скрещивания рук (рис. 36). Скрещенные на груди руки являются достаточно демонстративным выражением истинных чувств (независимо от того, что человек говорит в этот момент). Чувства свои надо как можно сильнее спрятать и замаскировать, придать им какой-нибудь невинный характер. В этом случае в руках появляется предмет (платок, цветы, перчатки, папка с доку-

ментами, и так далее), которые человек как бы вынужден держать перед собой. Это нехитрая комбинация придает позе или жесту социально оправданный характер, позволяя скрыть свою взволнованность, тревогу и нервозность даже от весьма искушенного наблюдателя.



Рис. 36

Скореженные на груди руки с акцентированием больших пальцев (рис. 37) имеют двойное значение: 1) сигнал негативного или оборонительного отношения к собеседнику; 2) подчеркивание своего превосходства над собеседником. Если в разговоре вы обнаружили у собеседника этот жест... Сюрприз! Теперь вы знаете, что он о вас думает и как к вам относится!



Рис. 37

Руки в карманах с акцентированием больших пальцев (рис. 38). Если спрятанные руки в карманах выступают симптомом желания что-то скрыть, утаить или исказить, то руки в карманах с акцентиро-

ванными большими пальцами, напротив, являются демонстрационным жестом.

Выставленные таким образом пальцы – демонстрация силы, власти, социального положения, чувства превосходства и пренебрежения к своему собеседнику (или социальной ситуации в целом). Мужчины, завязывающие знакомство с женщинами, пытаясь им понравиться, нередко используют акцент больших пальцев, как бы подчеркивая и демонстрируя перед избранницами свое социальное положение, властность и мужскую силу. Большие пальцы весьма недвусмысленно предлагают посмотреть именно туда, где этой мужской силе предполагается быть. В этом случае подобный жест нам следует толковать как ухаживающий, а его намерение – это желание покорить и завоевать.



Рис. 38

Сжатые кулаки (рис. 39). Как известно, в состоянии гнева, злобы или ярости наши пальцы сжимаются в кулаки сами собой. Есть еще выражение: «потрясать кулаками», то есть угрожать. И даже в тех случаях, когда говорится, что «после драки кулакам не машут», сжатые кулаки (если кто-то продолжает ими махать) подразумевают озлобленность и гнев. Жест этот очень подлый, ибо человек который сжимает руки в кулаки, как правило, не отдает себе в этом отчета. Конечно, вы не спутаете его с теми редкими случаями, когда кулаком грозят совершенно осознанно (как еще иногда грозят пальцем, это и образное выражение, и буквальный жест). И часто получается так, что лицо или речь человека выражают все признаки благодушия и дипломатичности, в то время как пальцы его сжимаются в кулаки. Это вам знак: ситуация не столь конструктивна, как может показаться.

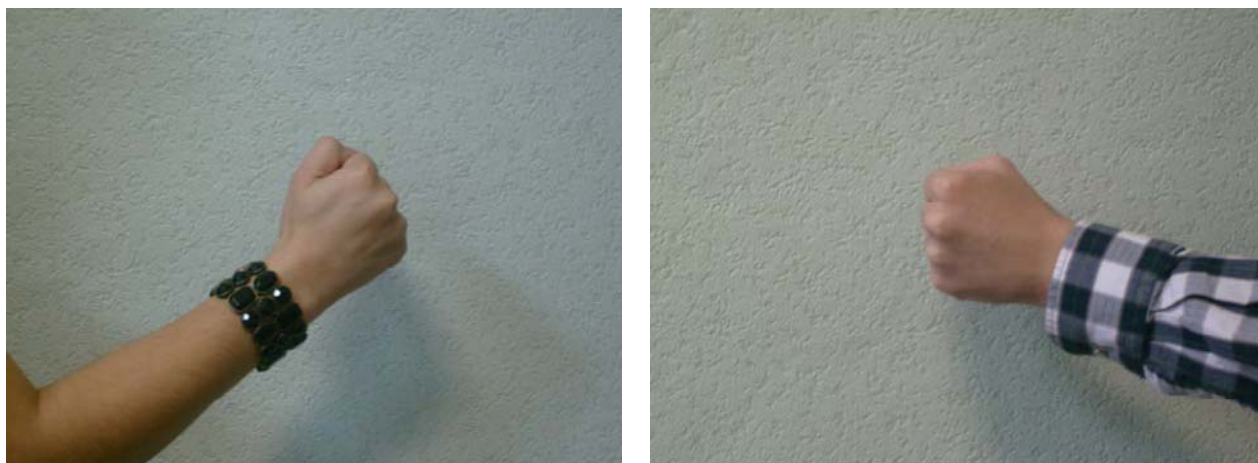


Рис. 39

Взгляд из под очков (рис. 40) демонстрирует критическое или осуждающее отношение. Его можно перепутать с точно таким же взглядом из под очков, но когда человек все время так смотрит, а очки использует лишь для чтения. *Взгляд поверх очков* (рис. 40) также подчеркивает власть, чувство превосходства и компетентность, ибо тот человек, который смотрит на вас таким образом, наделяет себя всеми этими качествами. А в некоторых случаях этот жест используют осознанно и целенаправленно: делают паузу и внимательно смотрят на человека поверх очков, как будто разглядывая букашку под микроскопом.



Рис. 40

Ручка или дужка очков во рту. Иногда люди, которые носят очки, засовывают дужку очков в рот, и то ли ее сосут, то ли грызут. То же самое происходит с карандашами и ручками: их сосут или покусывают. Эти жесты, с точки зрения А. Пиза, можно толковать в духе З. Фрейда, когда в тревожных или неудобных обстоятельствах у нас обостряется

оральный рефлекс. Младенец, получивший материнскую грудь или соску, очень быстро успокаивается. Прикосновение к материнской груди неразрывно связано с чувством безопасности и покоя. Как следствие, это приводит к тому, что когда мы что-то жуем или просто держим во рту, мы чувствуем себя гораздо лучше. Есть даже рекомендация, что в критических ситуациях, в состояниях, близких к панике, необходимо что-то сосать – пуговицу, камешек и т. д., – это дает нужный психологический ресурс.

Пальцы во рту (рис. 41). Как и в случае с дужками от очков или ручками, пальцы во рту указывают на тревожное настроение и состояние сильной угнетенности. Младенец сосет материнскую грудь, маленький ребенок компенсирует эту потребность соской или собственными пальцами, а взрослый человек – собственными пальцами, а также сигаретами, трубками, ручками, дужками от очков и пр. Пальцы во рту означают сильную потребность в одобрении и поддержке.



Рис. 41

Отзеркаливание, или идентичные собеседнику позы. Психологами уже давно подмечено, что люди, симпатизирующие друг другу, бессознательно копируют позы и жесты друг друга. Это улучшает коммуникацию и делает отношения еще более доверительными. Это свойство также характерно для талантливых коммуникаторов, которые принимают те же позы и делают те же жесты, что и их собеседник, причем далеко не всегда потому, что этот собеседник им симпатичен, а потому, что им необходимо добиться определенной цели.

Однако не следует бездумно копировать чужую позу, это может встревожить человека, особенно, когда собеседники сидят друг напротив друга. Как правило, достаточно примерного сходства, узнаваемости поз. Разумеется, отзеркаливать имеет смысл те позы и жес-

ты, которые не несут враждебного и агрессивного характера, иначе вместо улучшения коммуникации вы получите «холодную войну» и провалите переговоры. Копируются или нейтральные, или конструктивные и благожелательные позы.

Демонстрация открытых ладоней. Разведенные руки с открытыми ладонями вверх могут означать попытку скрыть ложь, при этом человек выставляет себя как честного и искреннего. Этот жест всегда настолько открытый и демонстративный, что нужна сатанинская наблюдательность, чтобы заметить несоответствие между этим жестом и какими-нибудь другими (которые могут выявить ложь).

Если при демонстрации этого жеста человек расставляет ноги, то это будет очень похоже на правду. Если же широко разводя руки и показывая ладони, он скрещивает или задвигает ноги под стул, то это скорее ложь. Когда жест открытых ладоней естественен и соотносится с другими жестами, он очень позитивен и показывает добрые намерения и честную позицию. «Мои карты открыты, я говорю искренне и честно» – вот примерное толкование такого жеста.

Другая, понятная и ясная для толкования демонстрация открытых ладоней означает, что человек признает правоту своего слушателя или аудитории и полностью согласен с ними, принимает в учет их мнение, демонстрирует им, что поступит так, как они его просят. В подобном случае человек поднимает обе руки ладонями к своим слушателям: «Хорошо, вы убедили меня, пусть будет по-вашему, я согласен, вы правы» – говорит этот жест.

Сердечный жест: рука или обе руки прижаты к груди. Грудная клетка всегда считаласьместилищем души, и даже не имея понятия, что это такое и что оно значит на самом деле, мы часто говорим, что «на душе тяжело» или «душа болит». Там же находится и область сердечных чувств – «я люблю его всем сердцем». Разные участки нашего тела отвечают за разные чувства. И если, уважая человека, вы покажете, что уважаете его именно головой, то любить, дорожить или быть искренним вы можете только сердцем и душой.

Прикосновение руки или обеих рук к груди или сердцу – это демонстрация задушевного разговора, искренности своих эмоций, радости и сердечных чувств или печали, если случилось какое-то драматическое событие. Этот жест также подчеркивает личную позицию говорящего, как бы указывает на него: это не просто хорошо, это я искренне рад за вас, это не просто замечательное событие, а это я так

к нему относиться. Он также может быть клятвой, когда выступающий или говорящий берет некоторую ответственность за свои слова или подчеркивает свою непричастность к неприятным слушателю событиям. Однако указанный жест не всегда правдив и искренен, как и во многих других случаях, его фальшь может выдать рассогласованность с другими жестами.

С точки зрения невербальных способов коммуникативного общения, большой интерес для практических психологов имеет проксемика.

Проксемика – область изучения индивидуального поведения, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения. Это понятие ввел американский антрополог Э. Холл в начале 1960-х годов. Он выделил следующие зоны в общении: интимную, персональную, социальную, публичную, каждая из которых соответствует особым ситуациям общения [9, с. 330]:

- *интимная зона* соответствует тому пространству, в рамках которого человек чувствует себя в безопасности. Границы интимной зоны находятся на расстоянии примерно в половину вытянутой руки (не менее 45 см). Человек добровольно пускает в эту зону лишь близких, хорошо знакомых;

- *персональная зона* – пространство, где происходит обыденная беседа со знакомыми. Предполагает визуальный контакт между партнерами (45–120 см);

- *социальная зона* обычно наблюдается во время встреч в кабинетах и других служебных помещениях, где собираются люди, не очень хорошо или вовсе незнакомые друг с другом (расстояние 120–400 см);

- *публичная зона* подразумевает общение с большой группой людей. Расстояние между общающимися таково, что детали лица, мелкие движения не улавливаются.

При рассмотрении невербальной коммуникации особенно хотелось бы остановиться на роли прикосновения в развитии человека как личности. Ряд ученых полагают, что тактильная коммуникация является основной и самой примитивной формой общения. Фактически первой сенсорной системой, которая начинает функционировать, оказывается именно осязание. Еще в материнской утробе ребенок начинает реагировать на колебания, вызванные сердцебиением матери, которые усиливаются околоплодной жидкостью и воздействуют на все его тело.

В зарубежной литературе имеются данные, доказывающие, что живой плод, «рост» которого не превышает трех дюймов, извлеченный в результате аборта на третьем месяце беременности, рефлекторно реагирует на движение волоска вокруг его рта (Maurer & Maurer, 1988). Можно сказать, что в известном смысле первые представления человека о том, что такое жизнь, есть результат тактильных ощущений.

Результаты исследований различных авторов свидетельствуют о том, что прикосновение имеет решающее значение для нормального физиологического развития новорожденных. Облизывая детенышей, крыса стимулирует образование в их организмах гормонов роста; массаж, который она делает своим языком, способствует тому, что недоношенные крысята набирают вес, и даже год спустя положительно сказывается на их ментальном и моторном развитии (Field, 1998).

Для новорожденных тактильные ощущения являются источником информации о них самих и об окружающем мире. К числу известных всем младенцам тактильных ощущений относятся прикосновения рук акушерки и матери, меняющих пеленки, кормящих, купающих, укачивающих и ласкающих их. В раннем детстве слова сопровождаются прикосновением до тех пор, пока у ребенка не возникнет связь между ними; в дальнейшем речь может полностью заменить прикосновение. Так, успокаивая совсем маленького ребенка, мать может ласково гладить или похлопывать его по спине. По мере того как ребенок подрастает, к этим движениям добавляются разные подбадривающие слова. В конце концов наступает такая ситуация, когда мать может просто крикнуть из соседней комнаты: «Все в порядке, дорогой! Мама здесь!». По мере того как прикосновения заменяются словами, на смену близости приходит сдержанность.

Были предприняты попытки изучения тактильных контактов родителей с младенцами и детьми более старшего возраста. Матери вступают в тактильный контакт с новорожденными чаще, чем отцы.

Количество таких контактов может быть разным. Матери чаще прикасаются к тем детям, которые позитивно относятся к этому, например, к малышам, которые только-только учатся ходить; младшим детям может доставаться меньше материнской ласки, чем доставалось старшему ребенку, когда он был в их возрасте, а «запланированным» детям больше, чем «внеплановым».

Есть основания считать, что на долю новорожденных и младенцев приходится больше тактильной стимуляции, чем на долю детей в возрасте от четырнадцати месяцев до двух лет. С точки зрения потребностей младенцев подобный вывод представляется и оправданным, и прогнозируемым. Однако, обобщив результаты нескольких исследований, Льюис высказывает мнение, что в течение первых 6 месяцев жизни у мальчиков возникает больше физических контактов с окружающими, чем у девочек (Lewis, 1972). В дальнейшем девочкам не только разрешается проводить больше времени с родителями и больше контактировать с ними физически, чем мальчикам, но и даже подталкивают их к этому.

Известно и мнение взрослых о приемлемости различных тактильных контактов родителей с детьми разного возраста (Harrison-Speake & Willis, 1995). Оказывается, существуют достаточно определенные нормы. По мнению респондентов, по мере того как дети превращаются в подростков, прикосновения становятся все более и более неприемлемыми, особенно если речь идет об отцах и о мальчиках. Независимо ни от характера прикосновений, ни от возраста ребенка, ни от его пола или пола родителя афро-американцы относятся к родительским прикосновениям менее терпимо, нежели белые американцы.

Некоторые наблюдения за тактильным поведением были сделаны в контексте приобретения детьми школьного опыта. Результаты одного исследования показали, что мальчики, посещающие подготовительную школу, чаще прикасаются к учителям-мужчинам, а их ровесницы прикасаются к учителям обоего пола с одинаковой частотой. Что же касается учителей, то они, как правило, чаще прикасаются к ученикам своего пола (Perdue & Connor, 1978). Уиллис и его коллеги изучали поведение учащихся начальной школы и младших классов средней школы (Willis & Hoffman, 1975; Willis & Reeves, 1976). По мере того как дети вырастают и переходят из подготовительной школы в шестой класс, количество прикосновений неуклонно уменьшается, однако оно превышает количество прикосновений, наблюдаемых большинством исследователей во взрослой среде.

Аналогичная тенденция проявляется и в средних классах, где количество прикосновений примерно в два раза меньше, чем в начальных. Результаты этих исследований позволяют сделать и некоторые другие интересные выводы. Чаще всего прикасаются друг к другу

однополые друзья. Маленькие афроамериканцы, особенно девочки, прикасаются к окружающим чаще других. Хотя в начальных классах дети обычно прикасаются друг к другу руками, более взрослые дети и подростки чаще соприкасаются локтями или плечами. Ученицы средних классов начинают демонстрировать более агрессивные прикосновения, а ученики средних классов прикасаются к разным частям тела друг друга преимущественно потому, что в этом возрасте они очень любят затевать разные потасовки и играть в подвижные игры.

Затем наступает латентный период, в течение которого тактильная коммуникация играет в жизни афроамериканского ребенка лишь незначительную роль. В период полового созревания тактильные контакты с представителями своего, а впоследствии и противоположного пола, приобретают все возрастающее значение.

Что же касается пожилых и старых людей, то для них передача информации о своих эмоциях и своем отношении с помощью прикосновения может иметь решающее значение, особенно в связи с тем, что они все меньше и меньше могут полагаться на вербальные (когнитивные) сообщения. Хотя, судя по всему, в США пожилые люди наделены практически неограниченным правом прикасаться к окружающим, однако ясности в том, часто ли прикасаются к ним самим окружающие, нет. Спору нет, пожилые и немощные люди нуждаются в более активных тактильных контактах с окружающими, но весьма существенно уточнить, вызвано ли учащение прикосновений исключительно действиями обслуживающих их людей, исполняющих свой профессиональный и родственный долг, или таким образом окружающие выражают свою симпатию к старикам. Наблюдения за обитателями четырех домов престарелых позволяют говорить о том, что это — еще один контекст, в котором женщины чаще, чем мужчины, выступают в качестве «инициаторов прикосновений». И так же, как в детстве, чаще прикасаются друг к другу лица одного пола, чем разнополые (Rinck, Willis & Dean, 1980).

Складывается впечатление, что ранний тактильный опыт имеет решающее значение для последующей ментальной и эмоциональной адаптации. Дети, которых в самые первые месяцы жизни родители редко брали на руки, могут начать ходить и разговаривать позже своих сверстников; известно, что многие дети-шизофреники в младенчестве были лишены материнской ласки; некоторые проблемы, возникающие при обучении детей чтению, и замедленное развитие навыков устной

речи также связаны с тем, что в младенчестве дети были либо лишены тактильной коммуникации, либо она оказалась для них неадекватной. Существует теория, согласно которой удовлетворение потребности младенца и маленького ребенка в тактильных ощущениях имеет первостепенное значение для его дальнейшего нормального поведенческого развития, и, желая доказать ее справедливость, Э. Монтегю ссылается на результаты многих исследований, проведенных как на животных, так и с участием людей (Montagu, 1971). Он исходит из того, что «передержать» ребенка на руках невозможно, ибо есть все основания считать, что мозг и нервная система человеческого существа, как и мозг и нервная система саламандры, лучше развиваются тогда, когда имеет место стимуляция периферических нервных окончаний. О том, насколько важны для ребенка прикосновения, свидетельствуют и знаменитые эксперименты Харлоу с «суррогатной матерью» (Harlow, 1958). Исследователь сконструировал из проволоки фигуру «мамы-обезьяны», которая могла кормить детеныша молоком и защищать его, а из губчатой резины и плюша сделал вторую «маму», которая не могла кормить молоком. Поскольку детеныши постоянно предпочитали «плюшевую маму» «проволочной», он заключил, что для обезьян комфортный тактильный контакт — более важная составляющая отношений «мать — ребенок», нежели кормление как таковое. Материнский уход менее важен как источник пищи и более важен как источник подбадривающего прикосновения.

Частота и характер тактильных контактов среди взрослых весьма существенно зависят от возраста, пола, ситуации и отношений между людьми, вовлеченными в эти контакты. Известно, что есть немало супружеских пар, которым либо практически не о чем беседовать друг с другом, либо настолько трудно добиться близости с помощью вербального контакта, что физический контакт во время полового акта становится основным способом ее достижения. Многие факторы, повлиявшие на развитие американского общества, привели к тому, что, с точки зрения большинства, прикосновение свидетельствует об исключительно близких и доверительных отношениях. Подобное представление о тактильном контакте и привело к распространенному мнению, будто все прикосновения по своей природе в той или иной мере чувственны.

Ирония заключается в том, что люди, связанные длительными интимными отношениями, возможно, реже и «менее интимно» прикасаются друг к другу, чем те, чьи романтические отношения пере-

живают стадию становления, или пары, стремящиеся восстановить утраченную близость (Einmerts & Dindia, 1995; Guerrero & Andersen, 1991). Весьма вероятно, что для тех, кто связан длительными любовными отношениями, качество тактильных контактов заменяет их количество, важное для тех, чьи отношения только входят в интимную стадию. Кроме того, супружеские пары более, нежели пары, которые периодически встречаются во время свиданий, склонны *обмениваться* прикосновениями (Guerrero & Andersen, 1994).

Некоторые люди весьма негативно относятся к физическим контактам, неизбежным в переполненных поездах метро или в театральных фойе. Это в первую очередь относится к контактам женщин с мужчинами и контактам мужчин друг с другом. Объяснений этому множество. Многих еще в детстве приучили не трогать разные вещи и не прикасаться ни к людям, ни к животным. Сначала детей учат, что нельзя прикасаться к собственному телу, а потом – что нельзя прикасаться к телу того, к кому ходишь на свидания. Родители внимательно следят за тем, чтобы дети не видели их взаимных интимных прикосновений, а некоторые подчеркивают их отсутствие тем, что ставят в спальне две кровати. Физический контакт ассоциируется с чем-то неприличным или дурным и соответствующим образом наказывается, а частый обмен прикосновениями между отцом и сыном считается занятием, не достойным мужчин. Благодаря подобному воспитанию многие, вырастая, стремятся в любых ситуациях избегать физических контактов с окружающими. Некоторые исследователи попытались выяснить, какие личностные качества присущи людям этого типа в сравнении с теми, кому прикосновения доставляют удовольствие (Andersen, Andersen & Lustig, 1987; Deethardt & Hines, 1983). Люди, избегающие физических контактов, более напряжены и нервны, менее удовлетворены своим телом и более настороженно относятся к окружающим; они также менее общительны и более склонны к авторитарным и прямолинейным суждениям.

В североамериканском обществе мужчины прикасаются к окружающим реже, чем женщины. Особенно негативно они относятся к тактильным контактам с другими мужчинами, и исключение составляют лишь некоторые специфические ситуации, например связанные с командными видами спорта (как эпизоды самой игры, так и те, которые призваны демонстрировать командный дух). И данные опросов, и результаты наблюдений свидетельствуют о том, что мужчины

и женщины относятся к физическим контактам с представителями своего пола по-разному: мужчины их избегают, а женщины относятся к ним вполне благосклонно. Одно из возможных объяснений подобного избегания заключается в гомофобных установках и боязни быть обвиненными в гомосексуализме. Действительно, оказалось, что те мужчины, у которых негативное отношение к тактильным контактам с другими мужчинами выражено наиболее ярко, имеют самые высокие оценки по так называемой шкале гомофобии, в которую, например, входят такие пункты: «Гомосексуальность – грех и самое настоящее зло» и «Поведение гомосексуалистов вызывает у меня отвращение» (Roese, Olson, Borenstein, Martin & Shores, 1992). По данным других исследователей, студенты, которые реже других вступали в тактильный контакт с представителями своего пола, имели и более сильные антигомосексуальные установки, причем это относится в равной мере и к мужчинам, и к женщинам (Roese et al., 1992).

Некоторые ситуации благоприятствуют тактильным контактам, а некоторые затрудняют их. Из ряда публикаций следует, что в общественных местах, где проводилось большинство полевых исследований, прикосновения могут быть чрезвычайно редкими. В качестве примера можно привести результаты наблюдения в общественных местах за четырьмя с половиной тысячами пар, из которых за все время наблюдения только 15 % были замечены в тактильных контактах (Hall & Vessia, 1990). Аналогичные результаты были получены Ремландом, Джонсом и Бринкманом: пары, за которыми они наблюдали в общественных местах разных городов Европы, продемонстрировали их лишь в 9 % случаев (Remland, Jones & Brinkman, 1991). Некоторые исследователи, обескураженные тем, насколько редко люди прикасаются друг к другу в разных ситуациях, нашли весьма остроумный способ увеличить вероятность того, что прикосновение будет иметь место: они попросили своего помощника изобразить слепого и, выйдя на улицу, обратиться за помощью к прохожим (Juni & Brannon, 1981). Исследователи исходили из того, что людям легче побороть негативное отношение к тактильным контактам, если речь идет о прикосновении к слепому, который нуждается в помощи, чем когда нужно прикоснуться к здоровому человеку.

Собрав и проанализировав мнения разных людей относительно тактильных контактов, Хенли (Henley, 1977) заключает, что мы наиболее склонны прикоснуться к другому, если мы:

- 1) сами выступаем в качестве источника информации или советчика, а не обращаемся за информацией или советом;
- 2) сами отдаем приказ, а не выслушиваем его;
- 3) просим об одолжении, а не отвечаем согласием на просьбу о нем;
- 4) сами стараемся убедить кого-либо в чем-либо, а не тогда, когда нас убеждают;
- 5) участвуем в какой-либо серьезной беседе, а не в заурядном разговоре;
- 6) находимся в неформальной обстановке, например на вечеринке, а не на работе;
- 7) сами пребываем в возбужденном состоянии, а не общаемся с возбужденным человеком;
- 8) получаем волнующую информацию от кого-либо, а не сами сообщаем ее.

Встречи и прощания в аэропортах – коммуникативные ситуации, в которых взаимные прикосновения людей распространены значительно больше, чем в обычной жизни. По данным одного исследования, прикосновения наблюдались в 60 % эпизодов, по данным другого – в 83 % (Greenbaum & Rosenfeld, 1980; Heslin & Boss, 1980). Хеслин и Босс пришли к выводу, что при прощании люди прикасаются друг к другу чаще, чем при встречах, и что эти прикосновения носят более интимный характер (Heslin & Boss, 1980). Чем эмоциональнее ситуации (о чем можно судить по выражениям лиц участников) и чем более сердечными представляются наблюдателю отношения прощающихся, тем выше вероятность того, что они чаще будут прикасаться друг к другу. Доказано, что степень близости участников общения, то есть являются ли они просто друзьями или их связывают романтические отношения, надежно прогнозирует количество взаимных прикосновений на людях (Afifi & Johnson, 1999; Guerrero, 1997).

Вторая ситуация, при которой количество тактильных контактов превышает среднестатистический уровень, – командные виды спорта. Результаты одного исследования свидетельствуют о том, что количество взаимных прикосновений игроков во время соревнований, проводившихся в рамках первенства по боулингу, значительно превышает количество тактильных контактов, обычно наблюдаемых при традиционном социальном общении (Smith, Willis & Gier, 1980). Повышенное количество объятий, рукопожатий и т. п. После успешного

выступления более характерно для афроамериканцев, чем для белых игроков в боулинг.

Изучение особенностей тактильного поведения мужчин и женщин представляло большой интерес для исследователей, поскольку некоторые из них полагали, что оно тесно связано со статусом, причем эта связь такова, что обычно тот, кто дотрагивается, имеет более высокий статус, чем тот, к кому прикасаются. Внимание к этой проблеме возросло после того, как на основании результатов своих исследований Хенли предположила, что молодые мужчины более склонны инициировать тактильные контакты с молодыми женщинами, чем сами женщины (Henley, 1973, 1977). Хенли предлагает задуматься над тем, кто, по нашему мнению, будет инициатором тактильных контактов в следующих парах: педагог – ученик, следователь – обвиняемый, врач – пациент, хозяин – слуга, надзиратель – рабочий, психотерапевт – пациент и т. д. Многие склонны считать, что инициатором выступает тот, кто занимает более высокое положение. Проявление подчиненным подобной инициативы, а в некоторых случаях – и ответные аналогичные действия (если статусные роли четко определены) воспринимаются как нечто из ряда вон выходящее, совершенно недопустимое или оскорбительное. В связи с этим, по мнению Хенли, тот факт, что в большинстве случаев инициатором тактильных контактов выступает мужчина, с одинаковой (если не с большей) вероятностью можно рассматривать не только как свидетельство его симпатии к женщине, но и как доказательство его власти. Когда инициатором прикосновений выступает женщина, это нередко воспринимается как проявление сексуального интереса, поскольку, как заключает Хенли, объяснение с позиции более высокого социального положения неприемлемо.

Результаты исследований, опубликованные вслед за работами Хенли, полностью не подтверждают ее выводы о том, кто – мужчины или женщины – чаще дотрагиваются до лиц противоположного пола (Stier & Hall, 1984). Однако кое в чем наблюдения Стайера и Холла совпадают с данными Хенли: когда речь идет о молодых взрослых людях и о том, чтобы коснуться партнера рукой или приобнять его, то инициатива действительно принадлежит мужчинам. Однако среди пар в возрасте 40 лет и старше наблюдается обратное явление: женщины чаще прикасаются к мужчинам – это может быть мимолетное прикосновение или рукопожатие, кроме того, женщины чаще берут

мужчин под руку (Hall & Veccia, 1990), причем подобное поведение более характерно для супружеских пар, а не для тех, кто «встречается» (Guerrero & Andersen, 1994; Willis & Briggs, 1992). Более того, наблюдения за флиртующими парами позволяют говорить о том, что женщины часто инициируют прикосновения, придающие отношениям большую интимность, если мужчины отвечают им тем же (Perper, 1989). Принимая во внимание все эти обстоятельства, вряд ли стоит упрощать тактильные отношения мужчин и женщин и объяснять их исключительно (или преимущественно) социальным неравенством (Hall & Veccia, 1990; Lockard & Adams, 1980; Major, Schmidlin & Williams, 1990; McCormick & Jones, 1989).

По всей видимости, независимо от того, кто инициирует прикосновение, наблюдатели склонны воспринимать его как человека, наделенного большей властью. Несколько публикаций подтверждают этот вывод. Авторы одной из них изучали рейтинги доминирования людей, изображенных на журнальных рекламных объявлениях. На них были изображены пары (мужчины и женщины), которые либо вообще не прикасались друг к другу, либо прикосновения не были взаимными. Их статус (в качестве его критериев выступали одежда и возраст) варьировал, и на рекламах были представлены мужчины и женщины как с высоким, так и с невысоким статусом. Результаты изучения мнений испытуемых таковы: независимо от одежды и возраста, рейтинги доминантности (или властности) тех, к кому прикасались, заметно падали, хотя рейтинги тех, кто прикасался, возрастали лишь незначительно (Summerhayes & Suchner, 1978). Результаты аналогичного исследования, выполненного с использованием силуэтов стоящих бок о бок людей, свидетельствуют о значительном росте рейтингов тех персонажей, которые прикасались к плечу изображенного рядом с ним человека, причем это увеличение касалось не только рейтинга доминантности, но и рейтинга уверенности в себе, и рейтинга эмоциональности. Аналогичные рейтинги персонажей реклам, к которым прикасались, оказались ниже, чем рейтинги персонажей, не вовлеченных ни в какие тактильные отношения (Major & Heslin, 1982: см. также Goldberg & Katz, 1990). В совокупности эти данные позволяют высказать следующее предположение: в восприятии сторонними наблюдателями актов не взаимных прикосновений действительно может складываться некий баланс «властности отношений», в результате чего рейтинг доминантности того, кто прикасается, возраста-

ет, а рейтинг доминатности того, кто не отвечает на прикосновение, падает. Похоже, что независимо от пола, статуса и возраста тех, за кем наблюдают, со стороны они воспринимаются именно так. Разумеется, сами участники события могут воспринимать происходящее совершенно иначе, да и восприятие наблюдателя тоже может изменяться в зависимости от того, какими ему кажутся отношения между теми, за кем он наблюдает, от их поведения и контекста.

Как отмечалось ранее, Хенли считает, что то, кто и к кому прикасается, определяется в первую очередь статусом. Из ее анализа следует, что привилегией прикасаться обладают люди с более высоким статусом; у тех, чей статус невысок, такого права нет. Хотя многочисленные анекдоты и пропагандируют подобную точку зрения, в действительности количество полевых исследований этой важной проблемы невелико, а их результаты противоречивы (Stier & Hall, 1984).

Гольдштейн и Джеффордс, наблюдавшие за работой законодателей своего штата с гостевой галереи, выявили противоположную тенденцию: законодатели с более низким статусом прикасались к своим более высокопоставленным коллегам чаще, чем наоборот (Goldstein & Jeffords, 1981). Их данные о том, как изменяется восприятие статуса людей после прикосновения, должны помочь нам осознать, что считать паттерн прикосновений следствием статуса было бы непозволительным упрощением. Если, как утверждают исследователи, прикосновение одного человека к другому повышает статус того, кто прикасается, тогда тот из этой пары, чей статус ниже, может считать, что подобное прикосновение идет ему на пользу, ибо сглаживает статусный дисбаланс. По данным Гольдштейна и Джеффордса, наблюдая за законодателями, они ни разу не видели, чтобы губернатор дотронулся до кого бы то ни было, а вот до него дотрагивались многие. Если и высокопоставленные лица, и те, чей социальный статус невысок, считают, что способны каким-то образом выиграть от прикосновений к другим людям, можно ожидать, что наблюдения выявят сложный паттерн.

Наблюдения, аналогичные наблюдениям Гольдштейна и Джеффордса, но проведенные на научных конференциях, в конечном итоге не выявили никакой роли профессионального статуса участников, однако оказалось, что высокопоставленные ученые и их коллеги, занимающие более скромное положение, дотрагиваются до окружающих по-разному (Hall, 1996). Именитые ученые прикасаются либо к

руке, либо к плечу коллеги, благодаря чему воспринимаются как более сердечные люди, чем их менее известные товарищи, которые предпочитают рукопожатия, то есть более формальное прикосновение. Из другой публикации следует, что рукопожатия воспринимаются как менее сердечные, менее доминантные и менее равные по статусу, чем многие другие разновидности тактильных контактов (Burgoon, 1991). Люди, чей статус невысок, могут инициировать более «подчиненные» формы тактильных контактов, в то время как люди, занимающие более высокое социальное положение, имеют гораздо больше возможностей для демонстрации своих дружеских чувств с помощью прикосновений.

Классическим в своей области стало исследование Джорарда (Jourard, 1966). Ученого интересовало мнение испытуемых о том, к какой части тела люди прикасаются чаще всего. Он разработал специальный опросник для студентов-испытуемых, в который входили, например, следующие вопросы: к каким из 24 частей тел других людей они чаще всего прикасались сами за последние 12 месяцев или видели, как к ним прикасаются другие, и к каким частям их собственных тел чаще всего прикасались другие люди за тот же период времени. Под другими людьми подразумевались матери, отцы и друзья, принадлежащие как к тому же полу, что и испытуемый, так и к противоположному. Среди прочих выводов Джорарда примечателен следующий: выяснилось, что женщины оказались значительно более доступными для прикосновений «других», нежели мужчины. Чаще других к людям прикасаются их матери и друзья, принадлежащие к противоположному полу. Что касается отцов, то большинство испытуемых написали, что если отцы и прикасаются к ним, то только к рукам. Вероятность прикосновений друга, принадлежащего к противоположному полу, разумеется, сильно зависит от его отношений с испытуемым; она наиболее высока, если эти отношения близкие и фамильярные (Stier & Hall, 1984).

Исследование Джорарда проводилось почти 40 лет тому назад. Воспроизведение его методики в 1976 г. привело к получению практически аналогичных результатов, за одним лишь исключением (Rosenfeld, Kartlis & Ray, 1976). Выяснилось, что и мужчины, и женщины оказались еще более доступными для прикосновений друга противоположного пола, чем за 10 лет до этого, причем части тела, которые принято считать «интимными» (грудь, живот, бедра), в этом

исследовании упоминались испытуемыми гораздо чаще. Третье исследование с использованием методики Джорарда было проведено в 1980-х годах, но его участниками стали студенты небольшого Католического колледжа гуманитарных наук. Хотя их ответы свидетельствуют об уменьшении количества тактильных контактов, трудно сказать, является ли это следствием культурных влияний, имевших место в это время, или связано с личностями испытуемых (Hutchinson K.L., Davidson C.A., 1990). Когда людей просят вспомнить, часто ли к ним прикасаются и к каким именно частям тела, всегда есть вероятность получить неточный ответ. Джонс, воспользовавшись методикой Джорарда, выяснил, что число частей тела, к которым на самом деле прикасаются, стабильно оказывалось меньше числа «используемых» участниками эксперимента или упоминавшихся ими. По всей вероятности, представления испытуемых о том, чего именно от них ждут, оказывают сильное влияние на ответы обо всем, что связано с прикосновениями.

Д. Моррис различал прикосновения к собственному телу и прикосновения к другим людям (Morris, 1977). Проведенные им полевые исследования привели его к мысли о существовании физических контактов 457 типов, образующих 14 основных групп возможных на публике физических контактов двух человек. Он назвал их признаками связи, поскольку они свидетельствуют о наличии между двумя участниками события определенных отношений. В некоторых случаях выводы о характере и особенностях этих отношений могут быть сделаны на основании наблюдений над тем, как люди прикасаются друг к другу. Вот основные категории физических контактов в соответствии с классификацией Д. Морриса.

Наиболее распространенными в западной культуре считаются следующие типы прикосновений (Argyle, 1975):

а) *рукопожатие*. Наблюдая за рукопожатием, нередко можно сделать вывод о том, насколько прочные отношения связывают людей, или о том, насколько близкими они хотели бы стать;

б) *руководство действиями*. В данном случае прикосновение служит заменой указания. Прикосновение к телу другого человека, чтобы показать ему, как нужно правильно действовать, нередко выдает в том, кто прикасается, руководителя;

в) *одобрительное похлопывание*. Д. Моррис считает, что одобрительное похлопывание одним взрослым другого – жест нередко либо

снисходительный, либо сексуальный. Общеизвестным исключением из этого правила является принятое в мужских спортивных командах одобрительное похлопывание – поздравление (часто по ягодицам) того, кто отличился чем-либо во время матча;

г) *сжать ладонь*. Можно сжать руку человека, который нуждается в помощи, но этот жест также нередко используется и для демонстрации близких отношений. Человек, занимающий руководящее положение, по мнению Д. Морриса, вряд ли позволит себе сжать руку кому-нибудь из окружающих;

д) *обнять за плечи*. Такое полуобъятие характерно как для романтических отношений между мужчиной и женщиной, так и для отношений между мужчинами, желающими подчеркнуть, что они – старинные приятели;

е) *заключить в объятия*. Этот жест нередко является выражением крайнего эмоционального напряжения, характерного для спортивных событий, романтических отношений, встреч и прощаний. Он также играет и некую ритуальную роль, когда нужно показать, что отношения достаточно близкие и одного рукопожатия мало, чтобы это выразить;

ж) *рука в руке*. Когда взрослые держат за руку детей, они делают это для того, чтобы поддержать их, удержать подле себя или защитить. Держащиеся за руки взрослые (при этом они выполняют одно и то же действие) наводят на мысль о том, что их отношения равноправны. Нередко считается, что этот жест – привилегия разнополых пар, но и люди одного пола нередко тоже держатся за руки, например в группах;

з) *обнять за талию*. Согласно Д. Моррису, этот жест нередко заменяет объятие, прежде всего в тех случаях, когда «исполнителям» недостаточно держаться за руки или обнимать друг друга за плечи, чтобы выразить свою близость, но при этом желательно оставаться мобильными;

и) *поцелуй*. Место, выбранное для поцелуя, его сила, продолжительность и откровенность дают возможность продемонстрировать близость или степень близости, желательную в данный момент;

к) *прикосновение к голове*. Если учесть, какой чувствительной и уязвимой является область головы, то станет понятно, что разрешая кому бы то ни было прикоснуться к своей голове, мы признаем доверительность наших отношений, а нередко и их интимный характер;

л) *контакт «голова к голове»*. Люди, соприкасающиеся головами, лишены возможности наблюдать за тем, что происходит вокруг них, так что подобная ситуация нередко рассматривается как согласие обеих сторон «отрешиться от остального мира», что особенно характерно для юных любовников;

м) *ласка*. Сигнал, ассоциирующийся с романтическими чувствами как минимум одного из партнеров, хотя, как и любой другой сигнал, может быть использован и теми, между кем нет глубокой близости, но кто хочет ввести окружающих в заблуждение относительно характера связывающих их отношений;

н) *ношение на руках*. Родители нередко поднимают детей, носят их на руках или сажают к себе на колени. Нечто подобное может происходить и между взрослыми либо в контексте шутки и игры, либо тогда, когда один из двоих оказывается физически беспомощным;

о) *имитация драки*. Речь идет об агрессивных с виду действиях, выполняемых в неагрессивной манере, например, об ударах кулаками, таскании за уши и за волосы, толчках, щипках и т. п. Мы иногда не только позволяем друзьям вести себя так по отношению к нам, но и подталкиваем их к этому, чтобы показать, насколько велико наше поведенческое взаимопонимание. Иногда эти прикосновения в ходе имитации драки выступают заменой более нежных прикосновений, которые иначе могли бы оказаться слишком эмоционально насыщенными (например, если бы какому-нибудь отцу вдруг захотелось продемонстрировать любовь к своему сыну).

Другая попытка классификации различных прикосновений, предпринятая Хеслином (Heslin & Alper, 1983), основана на смысловых нагрузках содержащихся в них сигналов и включает в себя широкий спектр прикосновений – от самых официальных до самых интимных. Не исключено, что случайные прикосновения, как и агрессивные (рукоприкладство с целью причинения вреда другому человеку), тоже входят в континуум интимных прикосновений, но в классификацию Хеслина они не включены.

Функциональные (профессиональные). Коммуникативный смысл этих безличных, часто лишенных эмоций и деловых прикосновений – выполнение какой-либо работы или оказание какой-либо услуги.

Другой человек рассматривается как объект или некий неодушевленный предмет, исключаются любые намеки на человеческую близость или сексуальность, способные помешать выполнению кон-

кретной работы. Примерами таких контактов являются контакты тренера, портного с клиентом или врача с пациентом.

Социальные (знаки вежливости). Прикосновения этого типа – доказательства признания в другом человеке представителя своего биологического вида, руководствующегося преимущественно теми же правилами поведения. Хотя другой человек рассматривается именно как живое существо, в прикосновении нет практически ничего личного, что свидетельствовало бы о каких бы то ни было личных контактах. Наиболее показательным примером подобных прикосновений является рукопожатие. Хотя рукопожатие в его нынешнем виде не более 150 лет, аналогичный ему по смыслу жест был известен еще в Древнем Риме.

Дружеские (сердечные). Тактильные контакты этого типа свидетельствуют о том, что другой человек воспринимается как индивидуальность, и о том, что ему симпатизируют и считают его другом. Однако прикосновениям такого рода может быть присуща некоторая скованность, – следствие боязни, как бы их не приняли за слишком интимные или сексуальные. Если люди остаются наедине, страх быть превратно понятым усиливается, так что подобные прикосновения более вероятны на людях.

Любовные (интимные). Обнимая человека или прикладывая руку к его щеке, мы с помощью такого прикосновения выражаем ему свои чувства. Тот, кого мы обнимаем, любим нами и близок нам. Разнообразные прикосновения, выражающие эти чувства, могут быть самыми нестандартными и наиболее соответствуют личности адресата.

Прикосновения, свидетельствующие о сексуальном возбуждении. Хотя иногда сексуальное возбуждение и является неотъемлемой частью таких эмоций, как любовь и желание близких отношений, выражающие его прикосновения могут отличаться от тех, которые свидетельствуют о любви. В данном случае тактильные контакты – это преимущественно доказательства одного лишь физического влечения, и другой человек выступает в роли объекта сексуальных желаний. По мнению Д. Морриса, гетеросексуальные пары, воспитанные в традициях западной культуры, на пути к сексуальной близости обычно проходят ряд стадий (их можно сравнить с брачными танцами у животных других видов) (Morris, 1971). По его мнению, следует обращать особое внимание на то, что все эти стадии, за исключением первых трех, предполагают те или иные тактильные контакты: взгляд

на тело, взгляд в глаза, контакт голосов, прикосновение рук, прикосновение руки к плечу, прикосновение руки к талии, прикосновение губ к губам, прикосновение руки к голове, прикосновение руки к телу, прикосновение губ к груди, прикосновение руки к гениталиям, прикосновение гениталий к гениталиям и/или губ к гениталиям.

По мнению Д. Морриса, эти стадии обычно следуют именно в таком порядке, хотя возможны и вариации. Одной из форм перескакивания через стадии или продвижения к более высокому по сравнению с ожидаемым уровню интимности выступает, например, сопровождаемое поцелуем пожелание доброй ночи или рукопожатие при знакомстве. Хотя поцелуй нередко свидетельствует об отношениях, значительно продвинувшихся в сторону интимности, он также может иметь место и в совершенно не интимных по своей сути ситуациях и не нести никакой интимной нагрузки. Примером может служить беглый поцелуй («чмокание»), которым по долгу службы награждает победителей ведущий телевикторины, когда поздравляет их или прощается с ними.

В рамках данного параграфа мы определили содержание понятий «невербальная коммуникация», «визуальный контакт», определили структурные компоненты невербальной коммуникации (мимику, жесты, позу, пантомимику), рассмотрели различные эмоциональные состояния человека, тактильные контакты. Полагаем, что средствам невербальной коммуникации в УИС следует уделять первостепенное значение, так как своевременное считывание информации с сотрудников и осужденных в процессе невербального общения позволит сотруднику психологической службы, отдела охраны, воспитательного отдела предупредить конфликты, негативные эмоциональные состояния, даст возможность сотруднику избежать эмоционального выгорания.

Глава 3

СРЕДСТВА ВИЗУАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА УИС

3.1. Визуальная диагностика темперамента, характера, интеллекта, статических и динамических признаков, гендерных и возрастных особенностей

Процесс оценки личности, с точки зрения визуальной психологии, начинается с первого впечатления о человеке. Однако, как известно, первое впечатление очень часто бывает обманчивым, ибо «встречают по одежке, а провожают по уму». Иногда, наоборот, первое впечатление оказывается наиболее верным. В контексте нашего исследования остановимся на рассмотрении данного вопроса более подробно.

Первое впечатление подразумевает под собой целостное восприятие объекта. А.И. Ушатиков указывает, что все люди отличаются различными типами восприятий, и их можно условно поделить на четыре основные типа:

- первые *занимаются классификацией*, то есть при оценке нового, незнакомого человека пытаются отнести собеседника к знакомому им типу людей;
- вторые *составляют общее эмоциональное впечатление об объекте исследования*;
- третьи *обосновывают представление о внутреннем мире другого по внешним проявлениям личности* (содержанию речи, произвольным реакциям, одежде);
- четвертые *настолько верят первому впечатлению, что потом никак не желают от него отказаться*.

В психологии существует множество ошибок, связанных с первым впечатлением. К ним можно отнести следующие:

- 1) *неверное мнение других лиц об объекте*: иногда даже самого общего и отрывочного мнения об интересующем нас лице достаточно, чтобы оно подействовало на нашу оценку. Например, у некоторых членов коллектива при формировании впечатления о новом сотруднике срабатывает шаблонное мнение о том, что у него есть дорогая машина, следовательно, он ответственный, серьезный и хороший работник;

2) *гало-эффект* (эффект ореола; halo effect, от англ. «halo» – ореол, сияние и лат. «effectus» – действие, результат) – результат воздействия общего впечатления о чем-либо (явлении, человеке, вещи) на восприятие его частных особенностей. Гало-эффект часто является источником ошибок в оценке личности, когда наблюдатель пользуется лишь первым впечатлением или запоминающейся чертой в оценке индивидуальности;

3) *эффект снисходительности* – большинство людей снисходительно относится к оценке незнакомого человека, многие вообще склонны не замечать его недостатков, если они не слишком бросаются в глаза;

4) *стереотипы* – если наблюдаемый значительно отличается от наблюдающего за ним по какому-либо характерному признаку (возрасту, одежде, особенностям фигуры и др.), то это может вызвать неприятие.

Общая схема восприятия человека человеком (по А.И. Ушатикову) представлена на рис. 42. В первую очередь при восприятии человека попадают его важнейшие характеристики: такие как пол, возраст, фигура (тип сложения); потом более мелкие элементы: конфигурация головы, походка, осанка, жесты, поза, форма пальцев рук и др.

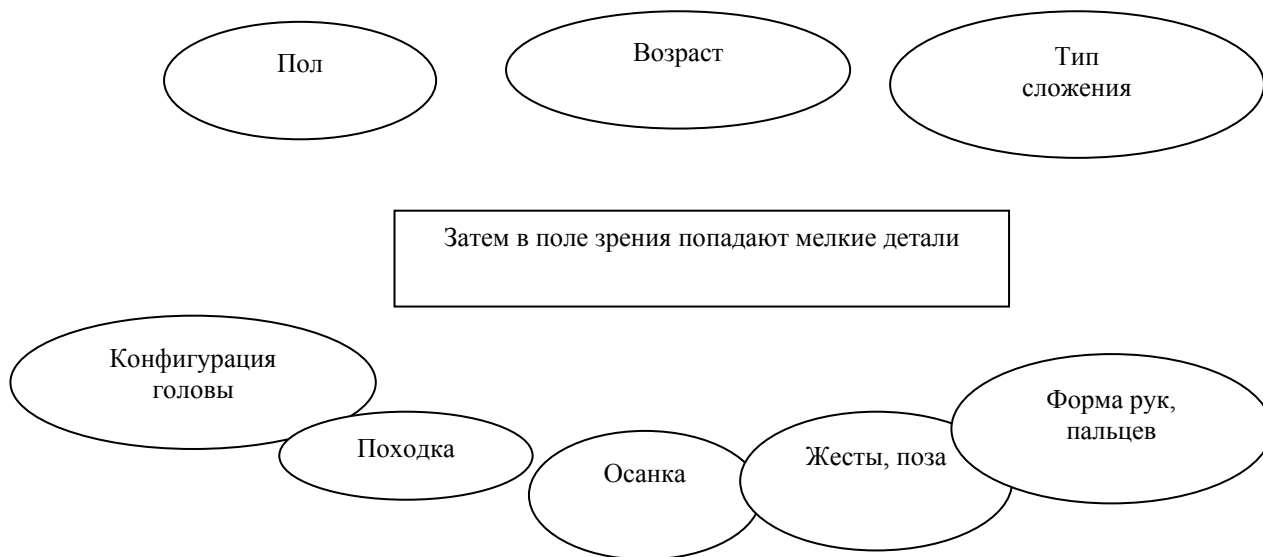


Рис. 42. Общая схема восприятия другого (знакомого или нет) человека

С точки зрения визуальной диагностики личности, огромную роль имеет процесс *межличностного восприятия*, которое представляет собой восприятие, понимание и оценку человека человеком. По

сравнению с восприятием неодушевленных предметов межличностное восприятие более пристрастно, что проявляется в слитности когнитивных и эмоциональных компонент, ярко выраженной оценочной и ценностной окраске, а также более прямой зависимости представлений о другом человеке от мотивационно-смысловой структуры деятельности воспринимающего субъекта.

Важной особенностью межличностного восприятия выступает не столько восприятие качеств человека, сколько восприятие его во взаимоотношениях с другими людьми (восприятие предпочтений в группе, структуры группы и пр.).

В визуальной психологии традиционно выделяют следующие *механизмы межличностного восприятия*:

1) идентификация – осуществляется путем отождествления себя с объектом исследования;

2) рефлексия социально-психологическая – понимание другого человека путем размышления за него;

3) эмпатия – понимание другого путем эмоционального вчувствования в его переживания;

4) стереотипизация – восприятие и оценка другого путем распространения на него характеристик некой социальной группы.

Однако опытные психологи во избежание ошибок проводят диагностику незнакомой личности по трем основным уровням: психофизиологическому, психологическому, социально-психологическому. Остановимся на их характеристике более подробно.

На *психофизиологическом уровне* делают вывод о человеке на основании его внешнего вида, анатомических, конституциональных особенностей, половой принадлежности.

Так, по телу, лицу, волосам, зубам судят об особенностях внешнего вида (физическом облике, возрасте и др.); по анатомическим особенностям (телосложение, соразмерность его отдельных частей, автоматизму движений, бросающимся признакам, особым приметам) делают вывод о здоровье человека, его коммуникативности. Конституциональные особенности человека рассматриваются в связи с принадлежностью к какому-либо типу темперамента.

На *психологическом уровне* судят о принадлежности к определенному типу мыслительной деятельности, склонность к интро- и экстраверсии, отнесении к определенному типу темперамента, выделении доминирующих черт характера.

Учеными установлено, что поза, жесты, мимика, пантомимика, речь человека, его одежда, манера говорить, выражение глаз свидетельствуют о темпераменте и психическом состоянии. Однако иногда необходимо быстро определить, кто перед вами: экстраверт или интроверт? Ответ прост. У экстраверта более развита левая половина лица и левый глаз, у интроверта – правая сторона и правый глаз. Активная сторона лица более узкая, активный глаз более открыт. Установлено, что при общении с другим человеком мы чаще всего смотрим на его наиболее активный глаз, а не на все лицо.

На *социально-психологическом уровне* человека оценивают по его жестам, позе, походке, костюму и аксессуарам. Различные мелочи, такие как одежда, прическа, поведение, манеры, позы, жесты, украшения, часы, внешние данные, походка, кольцо на руке или его отсутствие и т. д., указывают на статус, профессию, должность, особенности межличностных отношений: имеет человек семью или нет, общителен или нет, тактичен или бесцеремонен и пр. Однако при оценке только одного социально-психологического уровня, если исключить другие уровни восприятия, мы не можем сказать:

- может ли справиться этот человек со своими чувствами или нет;
- преуспевающий или неудачник;
- умен или глуп;
- каков его образовательный уровень;
- каков его моральный облик;
- склонен ли он к предрассудкам;
- какие у него политические взгляды;
- какие у него убеждения, мировоззрения, идеалы, способности, ценностные ориентации;
- добрый он или злой;
- жадный, завистливый или наоборот;
- из какой среды вышел и др.

Таким образом, с точки зрения визуальной диагностики, не следует судить о человеке только по первому отрывочному впечатлению, а следует проводить комплексную оценку с учетом всех выше рассмотренных уровней.

В истории психологии ученые длительное время разрабатывали и отстаивали различные подходы к типологии человека. Остановимся более подробно на *психологии телесности*. Ее предметом являются закономерности развития человека на разных этапах онтогенеза, а

также структура и психические механизмы функционирования феномена в норме и патологии (психосоматическое развитие, норма, возрастная динамика, механизмы развития).

Остановимся более подробно на психологических подходах к конституции человека Э. Ледо (1985), автора антропологического подхода. В Трактате о человеческой физиономии он описал пять типов телосложения и дал им психологические характеристики. В основе его типологии лежит утверждение о том, что строение тела человека соответствует пяти геометрическим фигурам (рис. 43).

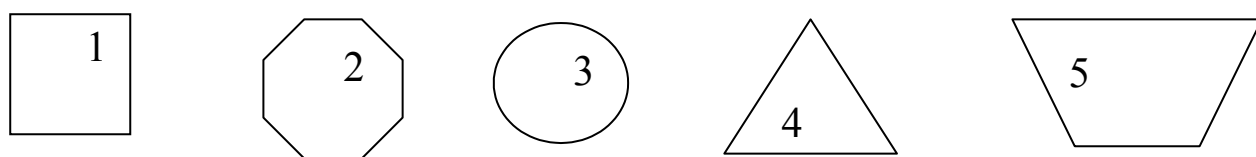


Рис. 43. Геометрические фигуры: 1 – прямоугольник; 2 – круг; 3 – овал; 4 – треугольник; 5 – конус

Каждый тип, согласно концепции Э. Ледо, включает в себя скрытые способности, инстинкты и эмоции. Несоответствие между типом сложения и темпераментом порождает внутренние конфликты, из-за чего случаются противоречия в чувствах, желаниях, поступках, что отражается в странностях характера.

Четырехугольный тип: показатель энергичной натуры и твердости характера, терпения и упрямства, у людей данного типа особенно развит практический смысл. Их характерные черты – расчетливость, любовь к собственности, честолюбие, семейственность.

Треугольный тип: указывает на энергию, которая проявляется толчками и вспышками, но без последовательной настойчивости, торопится исполнить свои планы. Люди этого типа осторожны, хитры, находчивы и остроумны, склонны к меланхолии, мечтатели и мыслители, идеалисты и реалисты, будучи непокорными, с трудом переносят дисциплину.

Круглый тип: большая инициатива и энергия постоянно действовать, производить; их обычные качества непредусмотрительность и неблагоразумие. Они общительны и экспансивны, поклонники комфорта и чревоугодники, честолюбивы, тщеславны, чувственны.

Овальный тип: крайняя подвижность и развитая впечатлительность, неустойчивость. Люди этого типа постоянно меняют желания и вкусы, начинают много дел, но не оканчивают их, ленивые для физического действия, подвержены страху, среди них много художников, поэтов.

Конусообразный тип: реалисты, консерваторы, честолюбивы, обладают веселым нравом, общительны, но трусливы. У людей этого типа хорошо развит практический смысл.

И. Бурдон связывал тип темперамента с внешностью человека. Рассмотрим эту взаимосвязь более подробно.

Сангвинистический тип (многокровный) – лицо полное, «цветущее», губы ярко алого цвета, зубы правильно расположены, волосы русые или каштановые, глаза почти всегда голубые, взгляд, как правило, выражает веселый нрав и склонность к удовольствиям.

Холерический (желчный) – черты лица резкие, глаза живые, взгляд твердый, нижняя губа часто выдается вперед, цвет кожи смуглый или желтоватый, выражение лица часто свидетельствует о самоуверенности, волосы густые или жесткие.

Меланхолический (нервный) – лицо бледное с желтизной, щеки впалые, губы тонкие, глаза обыкновенно темные, волосы тоже темного цвета, выражение лица мыслительное, серьезное или злое и хитрое (соединение ума и горечи).

На рубеже XIX–XX вв. под влиянием антропологов, обративших внимание на различие в строении тела, и психиатров, увидевших индивидуальные различия в предрасположенности к психическим заболеваниям, возникла концепция связи между телосложением и психическими особенностями человека. Дальнейшее развитие она получила в исследованиях врача К. Сиге, который в зависимости от преобладания одной из основных систем тела человека выделил четыре типа телосложения: дыхательный, пищеварительный, мускульный и мозговой.

Наибольшее распространение получила типология, предложенная немецким психиатром Э. Кречмером, который в 1921 г. опубликовал свою знаменитую работу «Строение тела и характер». Главная его идея заключалась в том, что люди с определенным типом сложения имеют соответствующие психические особенности. Он провел измерения различных частей тела человека, что позволило ему выделить три основных конституциональных типа: астеник, пикник, атлетик и один дополнительный – диспластик (табл. 4).

Астеник – хрупкое телосложение высокий рост, плоская грудная клетка; узкие плечи, длинные и худые нижние конечности. В психологическом плане характеризуется замкнутостью, упрямством, необщителен, плохо приспосабливается к людям, склонен к абстракции. Консервативен, раздражителен и малоэмоционален.

Пикник – человек с выраженной жировой тканью, чрезмерно тучный, невысокого или среднего роста, широкое лицо, расплывающееся туловище с большим животом и круглой головой на короткой шее. Отличается эмоциональностью, общительностью и реалистичностью.

Атлетик – крепкое, мускульное телосложение, упругая кожа, широкие плечи, узкие бедра, как правило, высокого или среднего роста. Это выдержанные, спокойные люди, сдержанные в мимике и жестах, мелочные и не очень сообразительные, плохо приспосабливающиеся к новому.

Диспластик – бесформенное, неправильное строение, различные деформации телосложения (чрезмерный рост, непропорциональное телосложение и др.). По психологическим характеристикам близок к астенику.

С этими типами строения тела Э. Кречмер соотнес три выделенных типа темперамента, которые он называл: шизотимик, иксотимик и циклотимик (табл. 4).

Шизотимик имеет астеническое телосложение, замкнут, склонен к колебаниям эмоций, упрям, малоподатлив к изменению установок и взглядов, с трудом приспосабливается к окружению.

В отличие от него *иксотимик* обладает атлетическим телосложением. Это спокойный, маловпечатлительный человек со сдержанными жестами и мимикой, с невысокой гибкостью мышления, часто мелочный.

Пикническое телосложение имеет *циклотимик*, его эмоции колеблются между радостью и печалью, он легко контактирует с людьми и реалистичен во взглядах.

Таблица 4

**Главные размеры типа, вычисленные в средней величине
(по Э. Кречмеру)**

Параметры, см	Астеник		Атлетик		Пикник	
	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.
Рост	168,4	153,8	170,0	163,1		
Вес, кг	50,5	44,4	62,9	61,7	68,0	56,3
Ширина плеч	35,5	32,8	39,1	37,7	36,9	34,3
Окружность груди	84,1	77,7	91,7	86,0	94,5	86,0

Живота	74,1	67,7	79,6	75,1	88,8	78,7
Предплечья	23,5	22	26,2	24,2	26,5	22,4
Кисти	19,7	18,0	21,7	20,0	20,7	18,6
Икр	30,0	27,7	33,1	31,7	33,2	31,3
Длина ног	89,4	70,2	99,9	85,0	87,4	80,5

Теория Э. Кречмера была очень распространена в Европе, в США особую популярность приобрела концепция темперамента У. Шелдона, сформулированная в 1940-х годах.

Идеи Э. Кречмера были развиты в работах У. Шелдона, в основе взглядов которого также лежит предположение о том, что тело и темперамент – это два параметра человека, связанных между собой. Структура тела определяет темперамент, являющийся его функцией. У. Шелдон исходил из гипотезы о существовании основных типов телосложения, описывая которые он заимствовал термины из эмбриологии. Он изучил конституцию 4 тыс. студентов колледжа и выделил три типа телосложения: эндоморфный, мезоморфный, эктоморфный. Рассмотрим их более подробно.

Эндоморфный образуется из энтодермы – особой ткани, из которой при дроблении плодного яйца образуются преимущественно внутренние органы. Характеризуется общей сферической формой, наличием очень большого живота, жировыми отложениями на плечах и бедрах, круглой головой, крупными внутренними органами, вялыми конечностями, слабыми мышцами.

Эндоморфу присущи:

- расслабленность в осанке и движениях;
- любовь к комфорту;
- замедленная реакция;
- пристрастие к пище;
- социализация пищевой потребности;
- удовольствие от пищеварения;
- любовь к вежливому обращению;
- непереносимость одиночества (социофилия);
- приветливость со всеми;
- жажда похвалы и одобрения;
- ориентация на других людей;
- стабильность эмоциональных проявлений;
- терпимость;

- безмятежная удовлетворенность;
- глубокий сон;
- бесхарактерность;
- легкость в обращении и выражении чувств (экстраверсия);
- общительность и расслабленность в состоянии опьянения;
- потребность в людях в тяжелую минуту;
- ориентация на семью и детей.

Мезоморфный тип олицетворял человека с хорошо развитой мускулатурой, крепкого, сильного, с широкими плечами и грудной клеткой, массивной головой. Мезоморфный тип образуется из мезодермы, дающей начало мышечной ткани.

Мезоморфа отличает:

- спокойствие в осанке и движениях;
- любовь к физическим нагрузкам;
- энергетичность;
- потребность в движении;
- стремление к власти;
- склонность к риску;
- решительные манеры;
- храбрость;
- сильная агрессивность;
- психологическая нечувствительность;
- клаустрофобия;
- отсутствие сострадания и жалости;
- громкий голос;
- безразличие к боли;
- общая шумливость;
- соответствие внешнего вида более старшему возрасту;
- объективное, широкое мышление, направленное вовне (экстраверсия);
- агрессивность и самодовольство в состоянии опьянения;
- тяга к действиям в тяжелую минуту;
- ориентация на юношеские цели и занятия.

Эктоморфный – худой человек с вытянутым лицом, высоким лбом, тонкими и длинными конечностями, узкой грудной клеткой, неразвитой мускулатурой, но с хорошо развитой нервной системой. *Эктоморф* происходит из эктодермы, из которой развивается преимущественно кожа и нервная ткань.

Эктоморфа характеризует:

- сдержанность манер и движений;
- чрезмерная физиологическая реактивность;
- повышенная скорость реакции;
- склонность к одиночеству;
- чрезмерное умственное напряжение и повышенный уровень тревожности;
- скрытность чувств;
- беспокойные движения глаз и мышц лица;
- страх перед общением (социофобия);
- затруднение в установлении контактов;
- трудности в приобретении новых привычек;
- боязнь открытого пространства (агарофобия);
- неумение предвидеть отношение к себе;
- тихий голос, боязнь вызвать шум;
- чрезмерная чувствительность к боли;
- недостаточный сон, усталость;
- юношеская живость манер;
- концентрированность на внутреннем мире;
- устойчивость к действию алкоголя;
- потребность к уединению в тяжелую минуту;
- ориентация на более зрелые периоды жизни.

Меру проявления особенностей каждого типа конституции в конкретном человеке У. Шелдон оценил тремя оценками (по 7-балльной шкале), затем он изучал характер этих людей с помощью разных психологических методик и пришел к выводу о необходимости разделения черт характера также на три группы: висцеротония, соматония, церебротония (табл. 5).

Согласно У. Шелдону, людям с эндоморфным типом свойственно относительно слабое телосложение с избытком жировой ткани; мезоморфному типу – стройное и крепкое тело, а также большая физическая устойчивость и сила; а эктоморфному типу – хрупкий организм, плоская грудная клетка, длинные тонкие конечности со слабой мускулатурой. Этим типам телосложений соответствуют определенные типы темпераментов, названные автором в зависимости от функций определенных органов тела: *висцеротония* (лат. viscera – «внутренности»), *соматония* (греч. soma – «тело») и *церебротония* (лат. cerebrum – «мозг»).

Таблица 5

Типы темперамента (по У. Шелдону)		
Висцеротония	Соматотония	Церебротония
<p>Расслабленность в осанке и движениях. Любовь к комфорту. Медленная реакция. Пристрастие к еде. Социализация пищевой потребности. Наслаждение от процесса пищеварения. Любовь к компаниям, дружеским излияниям. Социофилия (любовь к общественной жизни). Приветливость со всеми. Жажда любви и ободрения окружающих. Ориентация на других. Эмоциональная ровность. Терпимость. Безмятежная удовлетворенность. Хороший сон. Отсутствие взрывных эмоций и поступков. Мягкость, легкость в обращении и внешнем выражении чувств. Общительность и расслабленность под воздействием алкоголя. Потребность в людях в тяжелую минуту. Ориентация на детей и семью</p>	<p>Уверенность в осанке и движениях. Склонность к физической деятельности. Энергичность. Потребность в движениях и удовольствии от них. Потребность в доминировании. Склонность к риску в игре случая. Решительные манеры. Храбрость. Сильная агрессивность. Психологическая нечувствительность. Клаустрофобия (боязнь замкнутого пространства). Отсутствие сострадания. С трудом приглушаемый голос. Спартанская выносливость боли. Шумное поведение. Внешний вид соответствует более пожилому возрасту. Объективное и широкое мышление, направленное вовне. Самоуверенность, агрессивность под воздействием алкоголя. Потребность в действиях в тяжелую минуту. Ориентация на занятия юношеского возраста</p>	<p>Заторможенность в движениях, скованность в осанке. Чрезмерная физиологическая реактивность. Повышенная скорость реакций. Склонность к уединению. Склонность к рассуждениям, исключительное внимание. Скрытность чувств, эмоциональная заторможенность. Самоконтроль мимики. Социофобия (страх перед общественными контактами). Заторможенность в общении. Избегание стандартных действий. Агрофобия (боязнь открытого пространства). Непредсказуемость установок (поведения) тихий голос, избегание шума. Чрезмерная чувствительность к боли. Плохой сон, хроническая усталость. Юношеская живость и субъективное мышление. Концентрированное, скрытое и субъективное мышление. Устойчивость к действию алкоголя и других депрессантов. Потребность в уединении в тяжелую минуту. Ориентация на пожилой возраст</p>

В отличие от классификаций У. Шелдона и Э. Кречмера, выдающийся отечественный физиолог И.П. Павлов подразделял всех людей на две большие группы: *правополушарные* (художественный тип) и *левополушарные* (мыслительный тип) в зависимости от преобладающего типа высшей нервной деятельности (табл. 6).

Таблица 6

<i>Левополушарные (мыслительный тип)</i>	<i>Правополушарные (эмоциональный тип)</i>
Различаются по активности верхней и нижней частей лица	
Манипулирует больше верхней частью лица, морщит лоб, хмурит глаза	Манипулирует больше нижней частью лица, при улыбке видны зубы

В основу типологии личности по К. Юнгу положены особенности психических функций, согласно которым можно выделить четыре типа: мыслительный, эмоциональный, ощущающий, интуитивный.

Мыслительный тип:

- ориентирован на систему, структуру, порядок;
- любит анализировать и во всем устанавливать логический порядок;
- в интересах дела требователен, игнорирует чувства;
- доказывает правоту;
- как правило, ему трудно говорить о своих чувствах, они устойчивы;
- предпочитает не обсуждать несерьезные темы.

Эмоциональный тип:

- человек чувства, хорошо разбирается в людях, их настроениях;
- способен воздействовать на других своим настроением;
- часто принимает решения под влиянием симпатии;
- убежден в правоте;
- обидчив, может пользоваться этим как средством воздействия;
- склонен идти на компромисс ради хороших отношений;
- часто говорит комплименты, стараясь понравиться людям.

Ощущающий тип:

- все видит, все ощущает;
- быстро ориентируется в любой обстановке;
- ведет полноценную физическую жизнь;

- практичен и деятелен;
- уверен в себе;
- реалист;
- многое любит делать своими руками.

Интуитивный тип:

- основное состояние – размышление о том, что уже прошло и что предстоит;
- беспокоится о будущем, старается обеспечить его настоящим (копит на старость);
- проявляет интерес ко всему новому;
- любит решать новые задачи;
- работает нестабильно – «вспышками»;
- тяготеет скорее к теории, чем к практике;
- склонен к колебаниям и сомнениям.

В России в XX в., наряду с И.П. Павловым, ряд ученых предпринимали попытки классификации личности. Так, в популярной в начале прошлого века книге Х.М. Шиллера-Школьника «Верное средство познать себя и других» мы находим представление о связи роста и размера фигуры человека с характером:

- *люди высокого роста* – сильны духом, обладают волей, энергией, физической силой;
- *низкорослые* – умны, милосердны, стремятся ко всему доброму и идеальному;
- *если фигура с выдающейся вперед грудью* – склонны к притворствам, дерзости и неустрашимости;
- *люди с впалой грудью* – тушуются во всех ситуациях, требующих смелости;
- *люди с выдающимся животом* – нахальны, смелы, сладострастны и прожорливы, без большого ума;
- *с впалым животом* – робки, стыдливы, но вспыльчивы.

С точки зрения *соционики* (учения о восприятии человеком информации об окружающей реальности и информационном взаимодействии между людьми; создано в 1970 г. литовским социологом и экономистом А. Аугустинавичюте на основе работы К.Г. Юнга «Психологические типы» и теории А. Кемпинского об информационном метаболизме), можно выделить существенные различия среди четырех типов личности: рациональный, иррациональный, интуитивный, сенсорный (табл. 7).

Визуальные отличия по данным соционики

Рациональный тип	Иррациональный тип	Интуитивный тип	Сенсорный тип
Выделяется отдельными деталями, линией носа, носогубной складкой, подбородка, надбровных дуг и т. д.	Более мягкие черты лица и плавные линии	Высокий лоб, аморфный, треугольный подбородок	Круглая форма лица, упругий подбородок, скошенный назад лоб

Следует отметить, что в психологической науке большинство конституционных концепций являлись объектами острой критики. Основные недостатки подобных теорий состояли в том, что в них недооценивалась, а иногда просто открыто игнорировалась роль среды и социальных условий в формировании психических свойств индивида.

Свойства темперамента, любовь к компаниям и дружеским излияниям, терпимость и отсутствие сострадания нельзя считать наследственными свойствами того же порядка, что и телосложение.

Известно, что такие свойства, возникая на основе определенных анатомо-физиологических особенностей индивида, формируются под воздействием воспитания и общественной среды.

Начиная с древних времен, была известна зависимость протекания психических процессов и поведения человека от функционирования нервной системы, выполняющей доминирующую и управляющую роль в организме. Теория связи некоторых общих свойств нервных процессов с типами темперамента была предложена И.П. Павловым и получила развитие и экспериментальное подтверждение в работах его последователей.

Как это ни странно, но и в XXI в. люди продолжают верить в различные псевдонаучные теории, такие как френология, астрология, физиогномика и др., стремятся переносить закономерности, характерные для людей с патологическими отклонениями, на людей нормальных; поддаются влиянию социальных стереотипов.

В современной визуальной психологии при классификации внешности принято выделять анатомические (статистические) и функциональные (динамические) признаки, а также другие особенности: способы выполнения определенных действий, особые приметы, личные вещи, походку и др.

К *анатомическим (статическим) признакам* относятся пол, возраст, рост, общее телосложение фигуры, особенности строения позвоночника, конечности, плечи, грудь и др.

Пол и возраст. При отсутствии достоверных данных, возраст указывается приблизительно («на вид 40–45 лет»).

Рост определяется, как правило, по трехчленной градации: низкий (у мужчин до 160 см), средний (160–174 см) и высокий (более 174 см). Для женщин эти пределы уменьшаются на 5–10 см.

Общее телосложение. Различают людей с крепким, средним и слабым телосложением. По степени жировых отложений люди подразделяются на худощавых, нормального типа сложения и полных.

Спина. Ее контур может быть прямой (плоская спина), с небольшими изгибами в области шеи, груди и поясницы (нормальное положение корпуса) и искривленном в области шейных позвонков (сутулость). Сутулость отмечается при наличии сильного выпячивания лопаток и патологического искривления позвоночника.

Конечности характеризуются по длине и толщине. При описании кистей рук, как правило, отмечается их длина и ширина, наличие волос на тыльной стороне кисти, длина и толщина пальцев, отсутствие отдельных пальцев или их фаланг, искривление и контрактуры (несгибаемость, неразгибаемость) пальцев, утолщения суставов, размер и форма ногтей, наличие профессиональных мозолей и следов порезов.

Плечи прямые, горизонтальные, приподнятые, иногда одно плечо ниже другого.

Грудь характеризуется по ширине, выступанию (впалая, выступающая) и степени выраженности грудных мышц (полнота груди).

Функциональные (динамические) признаки. К ним следует отнести осанку, походку, жестикуляцию, мимику, голос, речь.

Осанка (то есть привычное положение туловища, головы и рук) может быть различной. По положению туловища она бывает напряженной, подтянутой, свободной и распушенной. Осанка проявляется также в привычном положении головы (поддерживается прямо, откинута назад, вытянута вперед, склонена набок вправо или влево). Осанку характеризует и положение рук: одни привыкли держать руки в карманах, другие – за бортом пальто или пиджака, на бедрах, вдоль туловища, за спиной, на груди и т. д.

Походка выражает особенности стереотипных движений тела человека при ходьбе, и бывает медленная, быстрая, легкая, тяжелая,

твердая, шатающаяся, вразвалку, подпрыгивающая, с большой или малой длиной и шириной шага, с большим или малым разворотом стопы, с размахиванием или без размахивания руками. В случае хромоты указывается, на какую ногу и как сильно хромотает человек, пользуется ли клюшкой, палкой или костылями.

Жестикуляция представляет собой комплекс движений, сопровождающих устную речь. Она характеризуется главным образом движениями рук, совершаемыми в целях усиления выразительности речи, привычными движениями головы или всего тела человека при разговоре, пожиманием плечами и т. д.

Мимика (то есть привычные движения мышц лица) может быть очень развитой или маловыразительной. В «словесном портрете» особенности мимики указываются конкретно (например, хмурит брови, морщит лоб, закусывает губы, кривит рот, прикрывает глаза, смотрит исподлобья).

Голос различается по высоте, тембру, силе и чистоте.

При описании *речи* указываются ее особенности: медленная, быстрая, спокойная, возбужденная, отрывистая, внятная или невнятная, с дефектами произношения (картавость, заикание, шепелявость, косноязычие), наличие определенного акцента, местного говора (например, оканье), интонация, фразеологические и лексические особенности.

Способы выполнения определенных действий. К функциональным признакам относятся также многочисленные стереотипные особенности выполнения тех или иных действий, например, манера прикуривать, держать и тушить папиросу, здороваться, поправлять прическу, смеяться, выражать восторг. Эти признаки внешности человека также имеют идентификационное значение, и пренебрегать ими при раскрытии преступления не следует.

Сформировавшийся у определенного лица стереотип привычных движений является, как правило, устойчивым идентификационным комплексом, позволяющим безошибочно решать задачу отождествления человека. Однако в отличие от анатомических признаков, характеризующихся высокой степенью устойчивости, функциональные признаки могут быть легко изменены как в момент их восприятия (уходя с места происшествия, преступник может имитировать хромоту, изменить голос и т. д.), так и при предъявлении лица для опознания.

Особые приметы и бросающиеся признаки. Особые приметы – это различные редко встречающиеся анатомические и функциональные

аномалии, отличающиеся высокой устойчивостью. К анатомическим особым приметам относятся размерные несоответствия частей тела человека, цветовые аномалии, телесные наросты, шрамы и другие резко выраженные отклонения от нормального анатомического строения тела: укороченности, атрофии и контрактуры конечностей, искривления позвоночника, горбы, рубцы, родимые пятна, бородавки, следы оспы, стойкие опухоли и мозоли, необычный цвет кожи, профессиональное окрашивание ее отдельных участков, хронические кожные заболевания, татуировки.

Функциональные особые приметы представляют собой резкие отклонения от нормальных положений и движений отдельных частей тела человека: хромота, размахивание при ходьбе только одной рукой, тик, ярко выраженные дефекты произношения (например заикание) и иные признаки.

Броские признаки также могут быть анатомического и функционального происхождения. К ним относятся наиболее выраженные, запоминающиеся функциональные признаки (необычная манера размахивания руками при ходьбе и пр.) и броские анатомические признаки, расположенные на открытых участках тела (раздвоенность губы, слишком крупный нос и т. п.).

Одежда и личные предметы. Одежда, обувь, кольца, браслеты, ожерелья, серьги, наручные и карманные часы, мундштуки, зажигалки и подобные предметы позволяют судить о социальном статусе, семейном положении, привычках человека. Личные вещи приобретают важное значение в связи с тем, что при неблагоприятных условиях наблюдения они могут лучше восприниматься и сохраняться в памяти, чем анатомические признаки внешности при отсутствии броских примет.

Походка имеет важное значение в структуре индивидуальности человека. По тому, как человек ходит, можно многое сказать о нем.

Тихий, неуверенный шаг с опорой на пальцы – человек сосредоточен, не любит привлекать внимания, часто углублен в свои мысли.

Постановка ног пятками внутрь – человек имеет обостренное внимание к окружающим; он все видит и все слышит, весел, общителен, иногда до назойливости.

Звучная ходьба, подчеркнутый звук обуви – несдержанность характера, бесцеремонность, часто при этом повышенный тон компенсирует отсутствие уверенности в себе.

Размеренный, степенный шаг – человек спокойный, не подвержен никаким чудачествам и легкомыслию.

При ходьбе сильно размахивает руками – подвижность, живая натура, старательность, целеустремленность, а если при этом ноги ставит легко и пружинисто – вообще идеальный человек.

Тяжелая походка, неподвижно висящие руки – отсутствие воли, пресыщенность, либо старость.

Танцующая походка – несерьезен, забывчив, много обещает и никогда не выполняет (трепач).

Мелкие шажки – педантичность, необщительность.

Неравномерные шаг, покачивание: то спешит, то медлит, быстро стирает каблуки – нерешительный человек.

Мелкие движения – подавленность воли, смирение, покорность судьбе.

Ряд исследователей в области визуальной психологии полагают, что по морфологическим признакам лица человека можно судить о его психологии: характере личности, ответственности либо безответственности индивида, повышенной внушаемости или устойчивости и др.

Таблица 8

№ п/п	Морфологические признаки	Психологические признаки
1	Высокий череп	Эмоциональная зрелость, ответственность, шизотомия
2	Широкий череп	Внушаемость, эмоциональная незрелость, безответственность, циклотомия
3	Плоское пятиугольное лицо	Циклотомия, оптимизм, внушаемость, эмоциональная незрелость
4	Прямоугольное лицо	Эмоциональная зрелость, сдержанность, рассудительность, рационализм

Брови

Густые брови дыбом вверх символизируют мужество.

Густые брови опущены вниз – застенчивость, робость.

Густые короткие брови – вспыльчивость.

Ровные длинные – интеллект.

Густые щетинистые – строптивый, упрямый, как осел.

Густые сросшиеся – властный характер.

Высоко расположенные брови – целеустремленность.

Низко расположенные – ветреность.

Глаза

Большие – чувствительный характер.

Маленькие – самодовольный.

Большая радужная оболочка – мягкий характер.

Маленькая – истеричный тип личности.

Утопают в морщинках – проницательность.

Радужная оболочка:

коричневая – энергичность;

голубая – впечатлительность;

светло-коричневая – застенчивость.

Глаза на одной линии – удачливость; *скошены* – скромность.



Рис. 44



Рис. 45

Нос

Длинный прямой – сильный характер.

Длинный костлявый – неуживчивый характер.

Длинный нос с горбинкой – хмурый человек.

Округлый кончик носа – натура льва.

Короткий нос – оптимист.

Кончик носа

Клюв орла – проницательный.

Полный, большой лукообразный – сердечный.

Поднятый кончик носа с выпяченными ноздрями – несдержанный.

Маленькие ноздри – уступчивый.

Раздвоенный кончик носа – робкий.

Широкие крылья – большое сомнение.

Рот

Большой рот – энергичный характер.

Маленький рот – слабый характер.

Тонкая линия закрытых губ – мелочность.

Большой рот с опущенными уголками рта – волевой.

Небольшой рот в форме дуги – чувствительный.

Выпуклые большие губы – везучий.

Морщины от носа к уголкам губ – коварный.

Верхняя губа выступает над нижней – нерешительный.

Опущен один уголок рта – упрямый.

Нижняя губа выпячивается дальше верхней – эгоистичный.

Уши

Уши выше уровня бровей – высокий интеллект.

Уши на уровне глаз – интеллект выше среднего.

Уши ниже уровня глаз – средний интеллект.

Мочка уха длинная – беспечный человек.

Мочка маленькая – мелочный человек.

Японские физиогномисты утверждают, что по ушам можно определить не только характер человека, но и состояние его здоровья. Ухо делится на 4 части: верхний ободок, средний, внутренний и мочку. Каждая его часть что-то определяет. Бесформенное и бледное ухо говорит о неблагоприятных факторах жизни, слишком большие уши – об изъездах в характере, слишком маленькие – признак неблагополучия.

Внутренний ободок уха – показатель эмоций, переживаний: если он вытянут, человек сдержан; выпячен – несдержан, вспыльчив.

Мочка: нечеткая, плохо оформленная – несбалансированность личности; длинная и вытянутая мочка – беспечность; приросшая и маловыраженная – щепетильность. Люди с большими мочками на Востоке считаются мудрецами, а если она еще и выдается вперед – то еще и душевными людьми.

Цвет ушей. Темный или голубоватый цвет – скрытые недомогания, о них также свидетельствует и темный цвет около передней и верхней части уха. Родинка внутри уха – тоже показатель неблагополучия.

Американский психолог Э. Канн рекомендует внимательно смотреть на уши потенциального супруга для того, чтобы выбрать себе мужа. Если они среднего размера и четко очерчены (как у Пола Ньюмона и Харрисона Форда), то перед вами, девочки, человек с устоявшимися привычками. Практично и точно знающий, как сделать, чтобы вы ему сильно не мешали. То есть он как бы умеет найти устойчивое равновесие между карьерой, семьей... И всем остальным.

Высоко расположенные уши (как у Билла Клинтона) говорят о том, что экземпляр стремится к лидерству. И если вы попытаетесь его подавлять (как это пыталась делать Хиллари Клинтон), то все закончится изменами с послушной толстушкой где-нибудь на стороне.

Маленькие уши (Брэд Питт) указывают на замкнутость, застенчивость и нежелание пускать посторонних в свой внутренний мир. Поэтому, чтобы не спугнуть мужичка раньше времени, не стремитесь

говорить с ним по душам. Или, на худой конец, делайте это тонко, поскольку перед вами романтик, который верит в глубокие чувства и серьезные отношения.

Оттопыренные уши (принц Чарльз) свидетельствуют, что, несмотря на излучаемую уверенность в себе, данная особь застенчива и с удовольствием пойдет на поводу у сильной женщины.

Форма лица

Прямоугольная – хороший организатор.

Треугольная – одаренный.

Круглая – гурман.

Трапецевидная – артистичный.

Квадратная – суровый.

Величина радужной оболочки. Маленькая радужная оболочка говорит о стремлении скрывать эмоции (такие люди не любят сталкиваться с чужими эмоциональными всплесками). Люди с большими радужными оболочками гордятся выражаемыми эмоциями.

Глубина расположения глаз. Люди с глубоко посаженными глазами внутренне защищены, если же глаза навывкате, то люди больше доверяют внешнему миру, чем собственному «я», чрезвычайно активные.

Уголки рта. Если уголки рта направлены вниз, то человек, как правило, ждет, что жизнь будет приносить лишь боль. Когда проблемы возникают вновь, такой человек склонен к пессимистическим настроениям. Если уголки рта человека направлены вверх, его поведение основано на положительном опыте. Он полагает, что его ожидают только приятные события.

Морщины. Безусловно, морщины – признак старости, однако по ним можно также судить и о характере человека.

Стеснительность. Морщинки вокруг рта, они появляются у людей, которые всего боятся и чувствуют необходимость находиться под чьей-нибудь защитой.

Честность и преданность. Морщины образуют мелкие горизонтальные линии над внешним краем бровей.

Тревога. Все лицо становится как бы наморщенным, наподобие печеного яблока, а над бровями появляются две «угловатые» морщины.

Удивление. Люди, которые удивляются всему на свете, как правило, имеют «стопочку» горизонтальных морщинок над глазами.

Интеллигентность. Глубокая морщина на лбу. Правда, иногда, такая морщина возникает и у людей стеснительных, а когда такая

морщина есть у человека с низким лбом, то это показывает, что он озабочен проблемами, которые для него неразрешимы.

Предусмотрительность и добродушие. Люди, обладающие этими добродетелями, обычно имеют почти во весь лоб (без перерыва) горизонтальные морщины. Однако если такие же складки образуются за счет многочисленных мелких горизонтальных морщин, это означает неспособность завершать дела и склонность к сплетням.

Разочарование. Складка начинается от ноздрей и кончается у края губ. Если к этому добавляются еще и морщинки, начинающиеся от глаз, значит, человек находится на пределе своих возможностей, а если продолжают и ниже рта, это говорит о физических страданиях.

Безразличие. Морщин как таковых не бывает, просто мышцы щек ослаблены, поэтому в уголках рта образуется складка. Это также признак лени.

Слабое здоровье – множество коротких морщин на лбу с неправильными очертаниями.

Везение – одна ярко выраженная морщина поперек лба.

Успех – две-три поперечные морщины на лбу, которые пересекает одна вертикальная.

Долгая жизнь и успех – глубокие складки от ноздрей.

Люди типа «Шерлок Холмс». У тех, кто более обыкновенного обращает внимание на мелкие детали, появляются морщинку вокруг глаз – «гусиные лапки».

Мыслители и талантливые администраторы – две короткие горизонтальные морщины на лбу.

Следует обратить внимание на то, что в старческом возрасте у человека происходит ослабление мышц. Они как бы отстают от костей, появляются морщины, складки кожи, отвисают губы.

Иными словами, с возрастом на лице отражаются невзгоды жизни, болезни и пр. Возрастные особенности отражаются и в мимике человека.

Скачок в развитии мимики связан с переходом от автоматизма реакции к их регуляции, от беспрепятственного их воспроизведения к торможению. В этот период появляются два фактора: во-первых, понимание ребенком необходимости обуздывать произвол первичных эмоций; во-вторых, его лицо анатомически созрело для послушного исполнения сигналов.

Имеются в виду и структура тканей и тренированность мышц, и искусственная смена взора. На этом же этапе ребенок начинает понимать значимость маскировки своих истинных намерений.

В то же время в детском, подростковом, юношеском и даже в молодёжном возрасте человеку еще с трудом удастся управлять своей мимикой в состоянии эмоционального напряжения.

Пожилые люди сдержанно выражают свои эмоции, но с возрастом их мимика становится непосредственнее. Диапазон экспрессии укорачивается, выразительность бледнеет, но желание выразить свои чувства и намерения возрастает. Внешние реакции престарелых людей нередко напоминают таковые у детей.

Мимическую активность в процессе возрастного развития можно изобразить в виде кривой. После длительного пика совершенства она подчиняется закону эволюции. Если к физиологическому старению добавляются еще патологические воздействия, то деградация мимики происходит более быстрыми темпами. При этом изменяется и ее качественная сторона.

Именно вследствие взаимодействия онтогенетического и патологического факторов лица стариков на художественных полотнах отражают индивидуальность, несмотря на воплощение общих признаков старения. Одним из факторов, оказывающих особое отрицательное воздействие на общее выражение лица человека, является злоупотребление алкоголем.

Хроническая алкогольная интоксикация оставляет на лице неизгладимые следы. В результате постоянного расширения кровеносных сосудов на лбу, веках, носу, щеках, губах, подбородке под действием алкоголя кожа приобретает характерную окраску: землянисто-серого или красного цвета, появляются «мешки» под глазами, губы отвисают, характерен «осоловелый», блуждающий и сонный взгляд, на лице возникают многочисленные морщины и т. п.

Лицо, осанка, походка и в целом внешний облик говорят о следах прожитых лет. Годы приносят большие перемены и более заметны на лице. Ткань его изменяет форму, величину, плотность, цвет.

Известный толкователь физиогномических систем И. Бурдон (1864) описывает представителей различных поколений:

В детстве:

- лицо короткое и плоское;
- лоб выделяется;
- щеки не бороздятся ни одной чертой;
- кожа мягкая, натянутая, розовая.

Столько круглых очертаний придают этому возрасту веселый и грациозный вид. В этом возрасте оба пола имеют почти одинаковую физиономию.



Рис. 46. Характерные рельефы лица у детей

При возмужании:

- лицо подвергается изменениям (кожа начинает лосниться, появляются прыщики), наблюдается усиленный рост лицевых костей;
- нос удлиняется;
- щеки начинают бороздиться линиями, утрачивают округлую форму;
- у юношей на подбородке и щеках начинают появляться волосы;
- лицо мужчины заметно изменяется, но девушка сохраняет еще некоторое время грациозную форму детства.

В зрелости:

Черты лица более проявляются и углубляются, в нем отражаются господствующие страсти (сексуальная жизнь, питье, еда, пережитые чувства), которые оставляют отчетливые следы: вначале легкие и беглые, затем более глубокие и остаются неизгладимыми: верхнее и нижнее веко, уголки рта. Черты лица делаются менее подвижными, но более выразительными. При этом Из Бурдон отмечает, что некоторые люди навсегда остаются при округленных формах и сохраняют черты юности: это люди малоспособные к сильным переживаниям и более склонны к чувственным, чем умственным наслаждениям.

В старости:



Рис. 47. Характерные морщины у лиц старческого возраста

В старости глаза теряют свой блеск и живость, кожа на лице становится сухая и морщинистая; мышцы лишаются своей силы и под-

вижности, поэтому все черты опускаются и стягиваются к подбородку, что придает лицу вид более печальный и недовольный.



Рис. 48. Изменение рельефа лица в зависимости от возраста

Физиономист прошлого века Лассаль отмечал: «Каждое душевное волнение, страсть при посредстве нервов передается одному или другому лицевому мускулу, который приходит в соответствующее на-

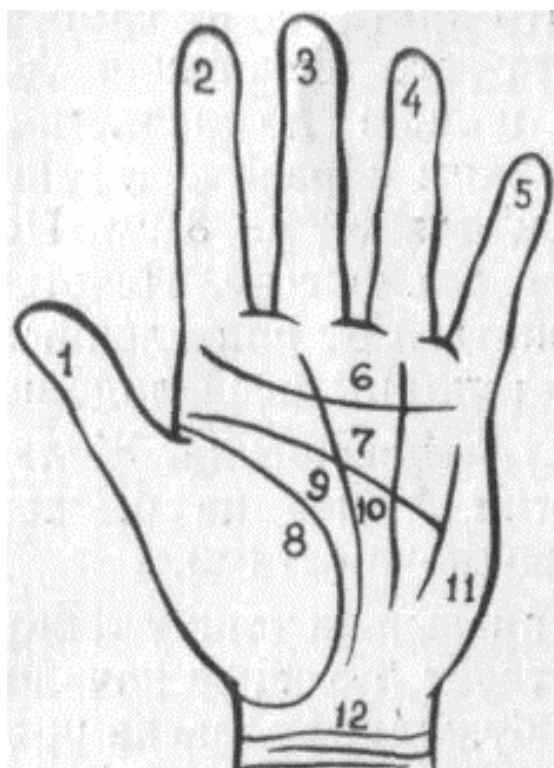


Рис. 49. Рука

пряжение. Если, таким образом, нас чаще других обуревают какая-либо постоянная страсть, то и тот мускул, которым она наружно изобличается на лице, чаще других будет приходить в напряжение и приобретет большие и заметные для глаза размеры, то или иное выражение становится доминирующим в мимике человека (переживания печального характера – лицо печального выражения, радостное впечатление – радостное лицо)». Таким образом, все качества характера: мужество, трусость, скупость, щедрость, человеколюбие, ненависть оставляют свой след. Во второй половине жизни человек сам отвечает за красоту и выразительность своего лица.

Диагностика руки. Посмотрим на руку (рис. 49) и определим термины, которыми мы будем пользоваться в дальнейшем:

- 1 – большой палец, или палец Венеры;
- 2 – указательный палец, или палец Юпитера;
- 3 – средний, или палец Сатурна;
- 4 – безымянный, или палец Солнца;
- 5 – мизинец, или палец Меркурия;
- 6 – линия сердца;
- 7 – линия головы;

- 8 – линия жизни;
- 9 – линия судьбы или Сатурна;
- 10 – линия Солнца;
- 11 – линия Меркурия;
- 12 – складки на запястье.

У основания каждого пальца расположен маленький бугорок, который носит имя соответствующего пальца. Противоположную большому пальцу часть руки будем называть ребром ладони. Сама ладонь испещрена многочисленными линиями. Некоторые из них видны хорошо. Это наиболее важные линии для наблюдения за рукой. Другие менее различимы либо вообще отсутствуют, они являются дополнительными. Главные линии на руке следующие: линия сердца (6), линия головы (7), линия жизни (8), линия судьбы или Сатурна (9), линия Солнца (10), линия Меркурия (11) и складки (12), которые видны внизу на запястье, когда сгибаешь руку.

Длина пальцев. Понаблюдайте за одной из ваших рук и подвигайте ею, обратив ладонью кверху. Вы легко сможете представить, что это живое существо, независимое от остальной части вашей руки, начиная с запястья. Ладонь является его телом, но она не может ничего сделать сама по себе и составляет пассивную часть организма. Пальцы, наоборот, активны. Они двигаются и распоряжаются предметами.

По длине пальцев можно определить сексуальную ориентацию человека. Ученые пригляделись к двум пальцам на руке – указательному и безымянному – тому, на котором обычно носят обручальное кольцо. Оказывается, от их пропорции зависит мужественность и женственность.

У нормального мужчины (гетеросексуала) безымянный палец длиннее указательного. Чем больше разница, тем настойчивее он стремится к противоположному полу, проявляя традиционную ориентацию. Да и сам, как правило, демонстрирует хорошую потенцию, выносливость и физическую силу. Все без исключения выдающиеся спортсмены имеют длинные безымянные пальцы. Женский указательный палец должен быть длиннее безымянного. У особо страстных и охочих до мужчин разница может достигать 5–7 мм. Женщины с длинными указательными пальцами легко достигают оргазма, склонны к групповому сексу.

У людей с нетрадиционной ориентацией все перепутано. Мужчина с женскими пропорциями руки, скорее всего, склонен к нетради-

ционной половой ориентации (гомосексуализму). Его указательный палец длиннее безымянного. Женщина с мужскими пальцами, соответственно, лесбиянка. У пассивных представителей сексуальных меньшинств разница в длине пальцев особенно заметна.

Люди с одинаковыми пальцами ведут себя, как правило, нормально (в смысле ориентации). Правда, отдают предпочтение оральному сексу. Однако и однополая любовь им в принципе не отвратительна.

Равнопальцевые могли бы отважиться при определенных условиях на эксперимент, и продолжить, если понравится. Сексопатолог Московского научно-исследовательского центра «Мужчина и женщина» кандидат медицинских наук И. Решетов провел более двух тысяч измерений, и ни разу результаты его исследований не разошлись с тем, что пациенты рассказывали о своих сексуальных пристрастиях.

Видимо, метод сравнения указательных и безымянных пальцев верен по сути. Однако что за ним стоит, до конца не ясно. Пропорции пальцев закладываются в утробе примерно на третьем месяце. Получается, что геями и лесбиянками становятся еще до рождения. Скорее всего, последующая сексуальная ориентация зависит от числа мужских гормонов, поступающих к плоду, а они, в свою очередь, влияют на относительную длину пальцев – служат внешним проявлением внутренних процессов.

Ладонь – основа и источник энергии, который позволяет пальцам выполнять свою роль. Сравнивая пальцы и ладонь руки, вы получите первое указание на уравновешенность ее обладателя: равновесие между его желаниями и его силами; между его духовными возможностями и энергией.

Как сравнивать пальцы и ладонь? По их длине. За длину пальцев принято брать длину самого длинного пальца – среднего, измеренного от его основания до окончания.

Длина ладони – от основания пальца до запястья. Пальцы в среднем на 20 % короче ладони. Таким образом, ладони длиной в 10 см соответствует средний палец длиной до 8 см.

По соотношению этих пропорций и оценивается равновесие. Некоторые руки могут довольно значительно отклоняться от приведенных данных. Так, средний палец порой достигает длины всей ладони.

Чем короче пальцы, тем личность более уравновешенна. Желание остается в пределах резервов ее энергии. У нее не бывает больших конфликтов между желаниями и возможностями.

Чем длиннее пальцы (приближаются или превышают длину ладони), тем в этом индивидууме больше господствует духовное начало. Желание к действию и самовыражению побуждает человека превозмочь самого себя, идти дальше, чем позволяют ему его физические возможности.

Рука может быть длинная или короткая, узкая или широкая, большая или маленькая. Эти оценки относительны и зависят от общего размера туловища. Одна и та же рука, например, будет короткой для человека ростом 180 см и длинной для человека ростом 160 см. Длина руки, таким образом, является единственным элементом, который невозможно изучать отдельно и который нужно постараться сравнивать с общими пропорциями человеческого тела.

Большая рука, например, длинная и широкая, – это рука человека настойчивого, концентрированного, редко восторженного и поддающегося внезапным вспышкам; больше аналитического, чем синтетического склада ума и действующего только после размышления. Разум его господствует над чувствами. Это упорная личность. Чтобы достичь намеченной цели, он тщательно изучает средства, при помощи которых собирается действовать. Скромный и себялюбивый, владелец большой руки редко выходит из себя. Он может быть и выиграл бы от большей экспансивности, но гордость укрощает в нем желание увлечь себя, дать разразиться в себе вспышкам.

Маленькая рука, одновременно короткая и узкая, это, наоборот, рука человека более синтетического, чем аналитического склада ума. Он как бы чувствует вещи и так легко представляет себе их общий вид, что часто пренебрегает деталями, которые ему мешают. Чувство, инстинкт господствуют над рассудком и логикой. Он человек, как говорится, быстро схватывающий, понятливый. Приспособляемость его и интуиция велики. Однако одновременно эта личность бывает малоорганизованной, богемной, иногда капризной, импульсивной, часто болтливой (говорит, почти не думая).

Длинная рука – воплощает тщательность, медлительность, осторожность, размышление. Человек с такой рукой действует с определенным самолюбием, полностью пренебрегая интересами других. Он старается понять и проанализировать идеи с большой тщательностью. Каждое решение принимается им медленно, с большой верой в себя. Его характер представляет собой суммарную смесь настойчивости и скромности.

Очень длинная рука указывает на определенную склонность к маниакальности. Страсть к детальному анализу становится вредной,

заставляет терять время и затрачивать попусту энергию. Желание заставить всех принять свои личные взгляды с такой рукой еще больше усиливается.

Короткая рука – это рука личности с лихорадочной деятельностью. Обладатели ее не любят зрело размышлять. Ум их работает очень быстро и идеи возникают без конца и без счета, мешая одна другой. Результат этого отрицательный. Человек думает, говорит, но не может принять положительное решение и начать действовать. Когда же он переходит к действиям, это происходит импульсивно, и в итоге он ошибается, повинуюсь больше инстинктам, чем разуму. Неуравновешенный, непостоянный в чувствах, он отдает свою дружбу, любовь многим лицам одновременно и с одинаковой искренностью. Кроме того, он страдает недостатком памяти и доверяет своему дару импровизации, что, конечно, может дорого ему обойтись.

Широкая рука характерна для человека независимого, оптимиста, способного выпутаться из любых положений, который никогда не чувствует себя обязанным уважать наличие препятствий и обходить их. Этот человек попытается, наоборот, преодолеть эти препятствия. Он не любит подчиняться, доверяет только самому себе. Отвага и воинственность господствуют над ним, и он не любит долгих споров. Его откровенность бывает иногда жестокой для окружающих. При этом отметим, что речь идет не об обдуманной жестокости, а о самопроизвольной непосредственности в чистом виде. Мало приспособляющийся к внешним условиям обладатель такой руки ни в чем не любит середины. В зависимости от влияния других тенденций, которые вы найдете при дальнейшем изучении его руки, вы сможете судить, является ли его ум ограниченным или нет. Еще раз подчеркнем, что такие руки свидетельствуют о человеке с очень резко выраженными качествами.

Узкая рука легко сжимается. Это рука скупца, человека, неспособного скрыть излияния, уходящего в самого себя. Он мало верит в других, иногда восхищается ими, но завидует им, потому что и в себя он тоже не очень верит. Он малоактивен, над ним довлеют сомнения и злоба.

Плотная рука имеет очень много общего с широкой. Обладатель ее является реалистом, любит радости жизни, ее блага. Он активен, не особенно разбирается в средствах для достижения цели. Он пользуется своим умом для того, чтобы добиться положительных результатов и материальных благ. Почести интересуют его только в той степени, в какой он может извлечь из них выгоду.

Слишком плотная рука, может быть даже излишне плотная, толстая, с большим или меньшим соответствием указывает на темперамент лимфатический, мягкий, не агрессивный.

Рука худая – это знак сильного влечения к вещам духовным, не материальным. Личность эта предпочитает сдержанность к материальным успехам. Философия увлекает ее больше, чем наслаждения едой и любовью. Ею управляет рассудок, если эти возможности подтверждаются анализом других аспектов.

Неправильная рука, непропорциональная, плохо сложенная, рука с выступающими, выпуклыми суставами указывает на чувственные чрезмерности. Страсть или властолюбие господствуют над характером этого человека. Его трудно понять. Кроме диспропорции своих чувств, человек этот боится довериться другим. Несмотря на то что его поведение определяют качества часто положительные, его характер понять трудно.

Цвет руки. В данном случае речь идет скорее об оттенке кожи, чем о цвете. Эти оттенки могут быть разными. Их обладателей можно охарактеризовать исходя из трех основных цветов: желтого, красного и белого. Каждый оттенок будет комбинацией всех этих цветов. Чтобы объяснить его, необходимо сделать синтез их значений в соответствии с определенными качествами.

Желтая рука указывает на преобладание духовного начала над физическим. Чем гуще этот цвет, тем меньше сердце определяет существование. Желто-шафранные руки, отдающие каштановым цветом, выдают скупость, сухость сердца, бесчувственность, эгоизм, доведенный до крайней степени. Хорошие качества и недостатки (последние, впрочем, являются лишь преувеличением, гиперболизацией хороших качеств) – качества интеллектуалов: концентрация, размышления, дипломатия, отсутствие вкуса для перенесения своего внутреннего опыта на другие объекты. Личность думает только о себе и, если делает что-нибудь, то только для своей намеченной цели. Обладатель желтой руки, как правило, замкнут в себе и испытывает страх перед другими. Он не знает о своем будущем, занимаясь в свободное время изучением того, что его интересует.

Красная рука может принадлежать сангвинику, личность которого разнообразна так же, как и его сосуды. Отсюда горячность и подвижность. Страсть и инстинкт преобладают в действиях этого человека. Гнев и ярость могут доводить его до совершения необдуманных

поступков, а доброта и щедрость – до самопожертвования. Бесполезно увещевать обладателя красной руки, особенно, если он в гневе. Веря в себя, он «рубит с плеча», легко возбуждается. Будучи нерешительным в других обстоятельствах, он вначале колеблется, затем действует и вскоре успокаивается. Все обладатели красных и розовых рук сначала действуют, а потом думают.

Белая рука обладает часто желтым или красным оттенками. Она не бесцветная, как во время болезни. Она является признаком материальных склонностей: гурманства, чувственности, желания господства. Личность, обладающая очень бледными руками, любит удовлетворять в первую очередь свои физические желания. Она уходит как от ответственности, так и от усилий. Только простые, немедленные результаты интересуют ее. Она так любит покой, что с наибольшей охотой выбирает линию поведения наименее утомительную.

При общем изучении руки во внимание должны быть приняты другие различные аспекты, такие как волосяной покров, сухость, температура и твердость руки.

Негнувшаяся кисть руки с плохо или с трудом сгибающимися пальцами говорит о негибком характере. Мысли и чувства этого человека утверждены в нем раз и навсегда, и он никогда не возвращается к тому, что он уже сказал или написал. Он встречает в лоб опасности, даже если уже отдает себе отчет, что идет к катастрофе.

Гибкая рука – это признак вкуса к дипломатии, тенденции заранее оценить препятствия, чтобы обойти их, а не атаковать в лоб. Подобную руку обычно имеют хитроумные и умелые люди. С ребенком, обладающим такими мягкими гибкими пальцами, легче обращаться, он более покорен, чем ребенок с негнущимися пальцами. В то же время ребенок с твердыми пальцами в борьбе за жизнь будет играть роль лидера. Волоски на руках являются знаком жизненных сил и мужественности. На мужских руках они указывают также на определенную степень ревности. На женских руках они обозначают страсть к господству в работе или области чувств. Слишком волосатые руки, наоборот, не указывают на сильную мужественность. Скорее, это знак среднего ума, всегда обеспокоенного материальными интересами.

Сухая ладонь отражает темперамент, в котором нервная система господствует над лимфатической. Умственная деятельность руководит чувствами и побуждает к размышлению, иногда излишнему. Этим человеком, себялюбивым и неохотно переносящим внутренний

опыт на объекты, его окружающие, трудно управлять. С ним, даже если это ребенок, необходимо говорить на языке рассудка, логики.

Влажная ладонь обозначает скрытую страсть к покою. Это личность медленная, пассивная, она легко повинуется. Однако необходимо остерегаться подобной внешней покорности, потому что человек этот может слушать, соглашаться, а на деле следовать своим замыслам из чувства инертности, не отдавая себе отчета в том, о чем ему говорили.

Горячая рука указывает на гневливость, жизненные силы, вернее, живость, горячность, а часто и оптимизм. При этом чувства, как правило, господствуют над разумом.

Холодная рука указывает на глубину размышлений. Она также свидетельствует о глубоких чувствах. Этот человек постоянный, мало переносящий свой жизненный опыт на окружающие объекты.

Твердая рука отражает мощные жизненные силы и интенсивную нужду в фактической деятельности. Этот человек с трудом может усидеть за письменным столом. В нем развиты и физическая отвага, и воля. Обладателя такой руки ведут не инстинкты, а принятые решения.

Типы рук. Чтобы в деталях и наиболее объективно сформировать свое суждение на руку с первого взгляда, опишем четыре основных типа руки (рис. 50). Речь пойдет об общей форме руки вместе с пальцами.

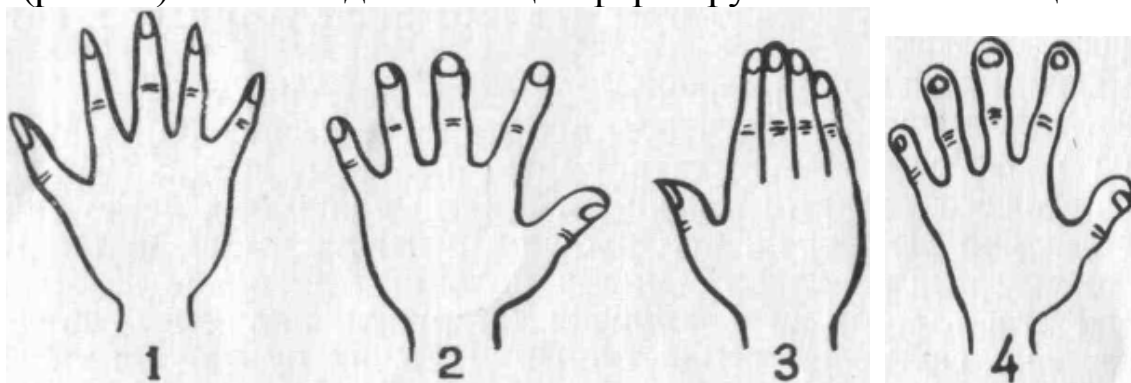


Рис. 50

Остроконечная рука с заостренными пальцами (1) воплощает интуицию, воображение, легкий контакт с другими людьми и даже определенный идеализм. Порядок, логика, последовательность в мыслях тем чаще отсутствуют, чем более гладкими являются пальцы без видимых суставов. Материальные соображения вгоняют этого человека в скуку. Он живет так, как ему живется, не имеет практической сметки и принимает всегда то, что требует от него минимума усилий. В конечном счете он хорош для всего и не хорош ни для чего, и может быть лишь подчинен. Редко добивается успеха без посторонней помощи. Он рассуждает скорее сердцем, а не рассудком. Прият-

ного обхождения, но склонный к преувеличениям, он может стать лжецом либо сказочным мечтателем. В любом случае у него развиты артистические вкусы, представляющие большой интерес.

Женщины, обладающие подобной рукой, – кокетки, влюбчивые, страстные, часто капризные. Обожают деньги. Женщина или мужчина, личность эта очаровательна. Горячо одобряет то, что реализует другой. Дает ему действовать самому. Романтическая основа этого характера склоняет его пользоваться жизнью без большого желания перевернуть мир.

Квадратная рука (2) – это рука рассудительного человека, который организует все, любит работу и доводит ее до совершенства. Его хорошими качествами являются размышление, любовь к выполнению долга и ясность концепции. Одновременно обладатель такой руки не строит никаких иллюзий в отношении себе подобных. Он терпим к тому, как нарушают моральные правила, но умеет потребовать уважения к своим правам. Человек позитивный, практический, рассудительный в лучшем смысле этого слова, реалист, он проводит в жизнь одинаково хорошо как свои идеи, так и проекты других. Однако он обладает недостаточным воображением и избегает слишком ответственных инициатив. Он думает, размышляет, подготавливает все в мельчайших деталях и только после этого переходит к реализации задуманного. Человек властный, любит командовать, к тому же имеет слишком независимый характер, чтобы подчиняться. Его откровенность может быть излишней, ибо он испытывает необходимость поспорить, поговорить, обсудить свои проблемы, даже самые интимные, ничего не оставляя в тени. Имея определенную тенденцию переоценивать свои хорошие качества, он любит похвалу, восхваление. Его недостатками являются, пожалуй, педантичность, доходящая до мании, и смертельный страх ошибиться, который побуждает его к излишним приготовлениям. Это человек редко восторженный, но обладающий определенной завидной настойчивостью, то есть в основном это исполнитель.

Коническая рука (3) выдает одновременно наклонность человека и к интуиции и к логике. Обладатели подобных рук вдохновляются идеями обладателей рук острых и квадратных, но с меньшим порядком, чем обладатели квадратных и с большей настойчивостью, чем обладатели острых. Воображение обладателей таких рук полностью контролируется, ум логический, позитивный и методический. Обладатель конической руки умеет признавать свои ошибки. Он легко ус-

танавливает и поддерживает отношения с окружающими. Обычно очень подозрителен, хотя и не показывает этого немедленно. Терпимый по отношению к окружающим, он не любит споров, которые могут противопоставить его друзьям. Предпочитает лучше сохранить дружбу, чем победить в споре, будучи даже правым. Таким образом, принимает то, что ему не мешает, и редко настраивает на преобладание своих идей. Умея руководить своими делами и регулировать тщательно и осмотнительно свой бюджет, он является нежным и сердечным человеком и долго сохраняет юность характера. Наклонности людей с коническими кистями рук многочисленны, но они полезны только в том случае, если эти люди умеют наметить для себя определенные цели.

Веретенообразная рука (4) – это рука, которая движется и никогда не остается неподвижной. Она принадлежит личности весьма активной и настолько малосозерцательной, что порой эта личность имеет тенденцию к пренебрежению размышлениями. Вера в себя у таких людей различна. Будучи излишне экспансивными, они могут не заметить ряда критических моментов. Поскольку личность эта обладает больше инстинктом, чем интуицией, она отдает приоритет продуктивному и творческому уму, оставляя осуществление своих идей тем, которые глубоко мыслят. Ручная работа привлекает их потому, что они любят пощупать то, что делают. Они постоянны в любви и малопоэтичны. Долг и привычка удерживают их. Будучи изобретательными и любящими различные проекты, они, по сути, враги нововведений. Они любят то, что существует, основательно и с трудом воспринимают новости. Они уважают силу, то, что ее превосходит физически, больше чем то, что превосходит умственно. Они умеют распознавать блеф и тех, чьи иллюзорные проекты обречены на неудачу. Они судят о них быстро и окончательно. Себялюбивые и практичные, они убеждены, что все делают лучше других. Любители поесть и даже гурманы, эти люди умеют видеть и ценить положительные стороны жизни. Их интерьеры обычно меблированы со вкусом. Они независимы, мечтают о свободе и больших пространствах. Однако в итоге мало двигаются из своего гнезда, если к этому их не вынуждают обстоятельства. Впрочем, это люди положительные, которые действуют всегда сами, не доверяя никому другому. В конечном счете основа их характера немного пессимистична и грустна. Они предпочитают больше двигаться, чем думать. К счастью, если неудачи в

какой-то момент их сокрушают, они быстро оправляются от них и отправляются на завоевание материальных благ.

В жизни руки описанных основных типов в чистом виде встречаются редко. Часто преобладающие характеры проявляются, исходя то от одного, то от другого типа. Это естественно для всех изложенных морфологических характеристик. Главное – оценить, заметить, наблюдая общий облик руки, несколько важнейших характеристик. Обнаружить в них то, что позволяет судить о личности. После этого изучения черты характера только грубо очерчены. Однако вы уже знаете достаточно, чтобы набросать его черновик.

Диагноз по лункам на пальцах. В основании ногтей есть белые полукружия – лунки. Это зеркало здоровья человека. Если лунка изменила форму, стала меньше или (это самое опасное) вообще исчезла – это сигнал, что в определенном органе в скором времени могут возникнуть нарушения. Изменения лунок в 25–30 возрасте говорит не об уже имеющихся заболеваниях, а лишь указывают на слабые места в организме, которые начнут страдать при неправильном образе жизни. Итак, за что отвечает лунка на каждом пальце?

Большой – все, что связано с головой и дыхательной системой (легкие, бронхи, сосуды головного мозга и т. д.).

Указательный – толстый кишечник, печень и поджелудочная железа, воспаление в области глаз, носа, гортани, гинекологические заболевания.

Средний – сосудистая система тела: артерии, вены, капилляры, атеросклероз.

Безымянный – сбой в работе эндокринной, лимфатической систем (недостаточная функция щитовидной и других желез).

Мизинец – сердце (гипертония, нарушение сердечного ритма) и тонкий кишечник (энтероколит, язва).

Корреляции между физическими и психологическими качествами могут показывать, что физические параметры (неврологические расстройства, нарушения деятельности желез или психосоматические расстройства и пр.) влияют на поведение, или что поведение (например, упражнения по развитию мышц) влияет на физическое состояние (психосоматические расстройства и т. д.), или что первое и второе зависит от третьего фактора (в частности, от социально-экономического уровня) и др.

В науке имеются данные о том, что патологические состояния могут воздействовать на поведение по-разному. Тяжелые умственные

или эмоциональные расстройства, такие как кретинизм, паралич и белая горячка, возникают как прямое следствие пониженной активности желез или нарушениях мозга. В случае иных расстройств (например, при шизофрении) накопленные данные свидетельствуют о наличии соответствующих физических коррелятов, но причинные механизмы по-прежнему неизвестны. По крайней мере в некоторых случаях эмоциональные и интеллектуальные расстройства могут быть чисто функциональными, не связанными с какой-либо органической патологией.

Визуальная диагностика личности была бы неполной без характеристики основных типов темперамента по И.П. Павлову. Темперамент (от лат. «*temperamentum*» – надлежащее соотношение частей, соразмерность) – характеристика индивида со стороны его динамических особенностей: интенсивности, скорости, темпа, ритма психических процессов и состояний (А.В. Петровский, М.Г. Ярошевский).

Анатомо-физиологическую основу темперамента определил И.П. Павлов, он же выделил четыре классических типа темперамента: *сангвиник*, *холерик*, *флегматик*, *меланхолик*, подтвердив классификацию Гиппократов. Остановимся более подробно на его характеристике, так как темперамент находит проявление во внешнем поведении человека, что является чрезвычайно важным для визуальной психологии.

Сангвиник. Сильный тип, хорошо владеет собой, уравновешен, подвижен. Он производит впечатление человека решительного, оптимистичного, уверенного в своих силах. Без труда приспосабливается к новой обстановке, в трудных ситуациях становится более собранным и целеустремленным, не теряя при этом чувство юмора. Вкусы и интересы непостоянны. Если работа кажется неинтересной, то сангвинику сразу же становится скучно. Зато он упорен, если увлечется делом. Сангвиника можно назвать человеком трудоспособным, но не всегда трудолюбивым. Со временем достоинства сангвиника могут обернуться противоположностью. Оптимизм и жизнерадостность порой превращаются в зубоскальство и безудержную тягу к развлечениям. Стремление к лидерству грозит перерасти в потребность подчинять себе более слабых в психологическом отношении людей. Однако у сангвиника есть хорошее подспорье в борьбе с собственными недостатками – уравновешенность. Человек с повышенной реактивностью, но при этом активность и реактивность у него

уравновешены. Он живо, возбужденно откликается на все, что привлекает его внимание, обладает подвижной мимикой и выразительными движениями. По незначительному поводу он хохочет, а несущественный факт может его рассердить. По его лицу легко угадать его настроение, отношение к предмету или человеку. У него высокий порог чувствительности, поэтому он не замечает очень слабых звуков и световых раздражителей. Обладая повышенной активностью и будучи очень энергичным и работоспособным, он активно принимается за новое дело и может долго работать не утомляясь. Способен быстро сосредоточиться, дисциплинирован, при желании может сдерживать проявление своих чувств и произвольные реакции. Ему присущи быстрые движения, гибкость ума, находчивость, быстрый темп речи, быстрое включение в новую работу. Высокая пластичность проявляется в изменчивости чувств, настроений, интересов и стремлений. Сангвиник легко сходится с новыми людьми, быстро привыкает к новым требованиям и обстановке. Без усилий не только переключается от одной работы на другую, но и переучивается, овладевая новыми навыками. Как правило, он в большей степени откликается на внешние впечатления, чем на субъективные образы и представления о прошлом и будущем, экстраверт. У сангвиника чувства легко возникают, легко сменяются. Легкость, с какой у сангвиника образуются и переделываются новые временные связи, большая подвижность стереотипа отражаются также в умственной подвижности сангвиников, обнаруживают некоторую склонность к неустойчивости (рис. 51).

Холерик. Вспыльчивый и безудержный человек, очень подвижен и инициативен. Самоуверен, поэтому его идеи подчас интересны, но не додуманы до конца. Нетерпелив, и если увлечется, то его трудно остановить. Ожидание способно вывести его из себя. Неудачи тоже, и он либо лихорадочно действует, либо впадает в апатию. Для холерика вообще характерно непостоянство: то он чересчур разговорчив – не остановить, то слова из него не вытянешь. Предсказать, как поведет себя холерик в новой обстановке, скоро ли освоится очень трудно. Он быстро переходит от радости к печали, от смеха к гневу. Движения холерика быстрые, порывистые: не берет, а хватает, не кладет, а бросает. В любую минуту готов сорваться с места и куда-то мчаться. В критические моменты может работать долго и неудержимо. В это время его способность к концентрации сил выше всяких похвал, отличается малой чувствительностью, высокой реактивно-

стью и активностью. Однако у холерика реактивность явно преобладает над активностью, поэтому он необуздан, несдержан, нетерпелив, вспыльчив. Он менее пластичен и более инертен, чем сангвиник. Отсюда большая устойчивость стремлений и интересов, большая настойчивость, возможны затруднения в переключении внимания, он скорее экстраверт (рис. 52).



Рис. 51. Сангвиник



Рис. 52. Холерик

Флегматик. Спокоен и невозмутим, его уверенность основана на знаниях и расчете. Говорит в основном по делу, не любит пустословия. Ему не чужда предприимчивость. Никакая неудача не способна вывести его из себя. Способен работать равномерно и долго, даже в неблагоприятных условиях. Флегматик стратег, и постоянно сверяет свои действия с перспективой. Уравновешен, его трудно обидеть или вывести из себя. Умеет ждать. Речь его спокойна. К новой обстановке приспосабливается медленно. Нередко долго колеблется, принимая решение. Диапазон характера флегматика довольно широк. В зависимости от среды воспитания из него может вырасти и большой лентяй, и целеустремленный боец. Обладает высокой активностью, значительно преобладающей над малой реактивностью, малой чувствительностью и эмоциональностью. Его трудно рассмешить и опечалить, когда вокруг громко смеются, он может оставаться невозмутимым. При больших неприятностях остается спокойным. Обычно у него бедная мимика, движения невыразительны и замедлены, так же, как и речь. Он ненаходчив, с трудом переключает внимание и приспосабливается к новой обстановке, медленно перестраивает навыки и привычки. При этом он энергичен и работоспособен. Отличается терпеливостью, выдержкой, само-

обладанием. Как правило, он трудно сходитя с новыми людьми, слабо откликается на внешние впечатления, интроверт. Недостатком флегматика является его инертность, малоподвижность. Инертность сказывается и на косности его стереотипов, трудности его перестройки. Однако это качество имеет и положительное значение – содействует основательности, постоянству личности (рис. 53).



Рис. 53. Флегматик

Меланхолик. Это слабый тип людей, для него характерны нерешительность, неуверенность и трудность выбора. Меланхолик склонен к опасениям по поводу и без повода, с трудом вступает в контакты с малознакомыми людьми, пассивен и обидчив. Предпочитает подчиняться правилам и авторитетам. Он не боец и плывет по воле житейских волн. Если оказывается в трудных условиях, то теряется, опускает руки. Меланхолику часто нужна поддержка и одобрение окружающих. На первый взгляд у него много недостатков, но оникупаются важным преимуществом – повышенной степенью чувствительности. Меланхолики сильны в литературе, искусстве, профессиях, требующих большого внимания. Человек с малой реактивностью. Повышенная чувствительность при большой инертности приводит к тому, что незначительный повод может вызвать у него слезы, он чрезмерно обидчив, болезненно чувствителен. Мимика и движения его невыразительны, голос тихий, движения бедны. Меланхолик неэнергичен, ненастойчив, легко утомляется и мало работоспособен, застенчив, нерешителен, робок. Однако в спокойной, привычной обстановке, меланхолик может успешно справляться с жизненными задачами. Можно считать уже твердо установленным, что тип темпера-

мента у человека врожденный, а от каких именно свойств его врожденной организации он зависит, еще до конца не выяснено (рис. 54).



Рис. 54. Меланхолик

Однако следует отметить, что *психологическое время* представляет собой отражение в психике каждого человека системы временных отношений между различными событиями его жизненного пути. Если учесть, что И.П. Павлов в условном рефлексе на время усматривал динамику возбуждения и торможения нервных процессов, то можно предположить, что в акте восприятия времени человеком скрываются динамические свойства его психики, определяемые темпераментом.

Своеобразным «шагом измерения» переживаемого человеком времени является действительное настоящее. На основе этого шага у каждого типа темперамента существует сугубо индивидуальное отношение к реальному времени. Исследования, проведенные Б.И. Цукановым, позволили получить следующие результаты:

– у *холерика* субъективно переживаемое время сильно опережает течение реального времени. В связи с этим он всегда устремлен вперед, в будущее (прошлое его не интересует), испытывает острый дефицит времени. У этого типа высокая экстраверсия, а возбуждение в два раза преобладает над торможением, поэтому его невозможно остановить в потоке объективного времени, а если на пути движения возникает препятствие, то оно вызывает агрессию и ярость;

– у *сангвиника* субъективно переживаемое время не так сильно опережает течение объективного времени, как у холерика. Постоянное стремление вперед (в будущее) сочетается с боязнью опоздать, не

успеть. Этот тип тоже «спешит жить» и постоянно испытывает дефицит времени. У него высокий уровень экстраверсии, возбуждения и торможения, которые уравнивают друг друга;

– у *меланхолика* нет ни опережения, ни отставания времени, он как бы «привязан» к объективному времени, обездвижен и заторможен в нем. Образно говоря этот тип как бы «стоит во времени», и если его не подвергать каким либо внешним изменениям, то движение времени для него не существует. Обездвиженности во времени соответствует внешняя обездвиженность, замкнутость и постоянная тревога: «что-то должно произойти». У него выраженная интроверсия и стабильность, высокий нейротизм, а торможение в два раза выше, чем возбуждение, он привязан к прошлому;

– у *флегматика* субъективное время отстает от объективного, поэтому субъективно переживаемое время медленно и равномерно. Его всегда хватает, если даже есть некоторый избыток. У этого типа ярко выраженная интроверсия и стабильность, низкий уровень возбуждения и торможения, которые уравнивают друг друга. Он ориентирован в прошлое, к изменениям привыкает медленно и с большим трудом.

В истории психологии ученые выделяли еще один тип темперамента – «*равновесный*», для которого характерно, что у него субъективно переживаемое время течет не очень быстро. По Г. Айзенку, он находится на условном нуле показателей интроверсии-экстраверсии и нейротизма. У него средний уровень возбуждения и торможения, которые уравнивают друг друга, нет ориентации на будущее как у чистых холериков и сангвиников или в прошлое как у чистых меланхоликов и флегматиков. Он живет настоящим, а отличительная особенность его поведения – осторожность без боязни.

Современные представления о темпераменте. Многие отечественные и зарубежные авторы указывают, что качественно новый этап в изучении типологии ВНД, в том числе применительно к темпераменту человека, начинается с середины 1950-х годов с работ московской группы исследователей под руководством Б.М. Теплова, а затем его ближайшего ученика В.Д. Небылицына.

Темперамент начинает определяться как характеристика индивида со стороны динамических особенностей его психической деятельности, то есть темпа, быстроты, ритма, интенсивности, составляющих эту деятельность психических процессов и состояний. Благодаря работам Б.М. Теплова и его учеников, развивавших учение о свойствах

нервной системы применительно к человеку, возникло новое направление в изучении индивидуально-типологических различий – дифференциальная психология.

Важнейшим вкладом школы Теплова-Небылицына в изучение темперамента является исследование нейрофизиологических механизмов основных компонентов темперамента: *общей активности*, характеризующейся степенью энергичности, параметрами моторики, например, быстротой, ритмом, и *эмоциональности*, где выделяются чувствительность и эмоциональная лабильность. Однако если основатели направления подчеркивали, что главная задача состоит в изучении отдельных свойств нервной системы, а выделение основанных на сочетании этих свойств типов играет второстепенную роль, то их последователи (В.С. Мерлин и его ученики) заняли иную позицию, которая нас интересует в первую очередь с точки зрения визуальной психологии.

Темперамент, согласно В.С. Мерлину (1964), формируется на основе типа нервной системы и включает в себя такие черты, как тревожность, экстраверсия-интроверсия, ригидность, импульсивность, эмоциональная возбудимость и эмоциональная стабильность. Каждое свойство входит в определенное сочетание с другими свойствами, образуя таким образом типы темперамента. В связи с этим при изучении темперамента следует избегать исследования отдельных свойств, не относящихся к определенному типу.

Корреляционный подход к выделению типов темперамента, основанный на положении о существовании прямолинейной зависимости, стал отправным моментом для формулирования концепции темперамента, основанной на модели инварианта. Под инвариантом понимаются такие математические зависимости между переменными, которые являются устойчивыми и не зависят от изменений, происходящих в переменных. Инвариант выражает причинно-следственные связи между переменными, что объясняет процесс образования целостных систем различной степени сложности. Тип темперамента, как и любая саморегулирующаяся система, характеризуется с помощью указания на константные отношения между отдельными свойствами.

Если в России современный этап изучения темперамента начался с работ Б.М. Теплова, В.С. Мерлина и их учеников, применивших учение И.П. Павлова о свойствах нервной системы к типологическим исследованиям человека, то в США начало современной теории изучения темперамента было положено в конце 1950-х годов с Нью-Йоркского лон-

гитюдного исследования, инициированного А. Томасом, С. Чесс и их коллегами. Как указывал Стреляу, приоритет американских психологов заключается прежде всего в междисциплинарном подходе к анализу темперамента, изучаемого с помощью лонгитюдного метода.

Можно отметить два общих признака для российского и американского подходов, которые и оказались дифференцирующими критериями современного этапа в изучении темперамента человека. Это касается представлений о природе темперамента и определении конструкта. Во-первых, подавляющее большинство исследователей считают темперамент относительно устойчивой, врожденной базовой диспозицией, которая определяет вариативность многих поведенческих черт; во-вторых, с точки зрения психологии развития, темперамент оказывается первой координатой, характеризующей формирующуюся специфику индивидуального поведения.

Структура темперамента. Чаще всего в людях сочетаются черты всех четырех темпераментов, один из которых выражен сильнее, а другой слабее. На основании этого принято говорить не о темпераментах, а о темпераментной структуре, которая включает в себя различные типы.

ЛИЧНОСТЬ

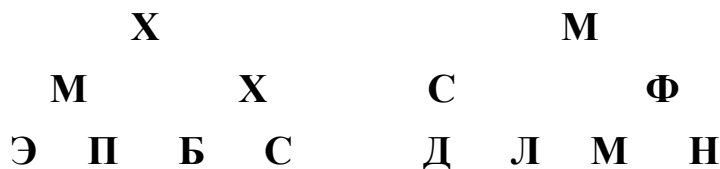


Рис. 55

Так, на рис. 55 показано, что все люди подразделяются на художников (Х) и мыслителей (М). Эти же категории содержат различные темпераменты, которые, в свою очередь, делятся на следующие типы:

- доминирующий (или лидер) (Д);
- логик (Л);
- боец (Б);
- эстет (Э);
- надежный (Н);
- пассивный (П);
- спринтер (С);
- мечтатель (М).

Именно об этих важных для визуальной психологии типах и пойдет речь в дальнейшем. Многим известно старое изречение: «Посе-

ешь поступок – пожнешь привычку, посеешь привычку – пожнешь характер, посеешь характер – пожнешь судьбу».

Характером в быту обычно называют одну-две наиболее яркие черты человека: «Занудлив, – такой уж у него характер». Причем черты эти часто берутся произвольно, и характеристика получается довольно однобокая: вдумчивый, вспыльчивый, тщеславный и т. п. Психологи поставили это дело на научную основу. Они систематизировали особенности мышления людей, их эмоциональные проявления и мотивы поведения. В результате получилось несколько классификационных систем, которые более или менее точно отражают многообразие типов человеческих характеров, которые мы рассмотрим в рамках визуальной психологии.

Лидер. Умеет командовать, владеет собой, благодаря этому доминирует над другими. Может подчинять и без особого труда вовлекать людей в какие-либо дела. Любую работу стремится выполнить как можно лучше. Лидер, как правило, добрый и преуспевающий. У него преобладает хорошее настроение, он незаменим в компании, где сыплют анекдотами и веселыми историями. Лидер честолобив, обидчив, но отходчив. В отличие от других более благоразумен и смел, снисходителен к чужим слабостям. Лидер – хороший оратор. Он любит удобства, одевается элегантно, окружает себя предметами искусства.

Логик. Его главная особенность – строго логический подход к любому делу. Логику легко даются науки, требующие строгости и точности. Эрудирован, благоразумен, ничего не принимает без тщательного обдумывания. Он раб принятых обязательств, особенно перед самим собой. В то же время скуп на обещания, склонен взвешивать каждое слово. Логик охотно критикует, умело подмечает ошибки противников. Он суров и независим, хотя одновременно склонен подчиняться самой строгой дисциплине. Живет, как правило, один и глубоко убежден, что люди не заслуживают доверия. В любых событиях видит прежде всего дурное. Возможно, с его пессимизмом как-то связаны темные тона его одежды.

Эстет. Его постоянно тянет к прекрасному, он избегает всего, что расходится с его вкусом. Собственное мнение о своей персоне значит для него гораздо больше, чем мнение других людей. Убежден, что должен быть выше мелочей жизни. Эстет не хвастлив, потому что и так знает, что близок к совершенству. Он человек нервный, но держит себя так, что люди принимают его за спокойного. Стремление

быть выше «грубой жизни» – цель эстета. Людям нравятся его внутренние старания. Его уважают, им иногда восхищаются. У такого человека довольно много областей деятельности. Это и искусство, и дизайн, и психология.

Боец. Готов мгновенно вступить в борьбу и активно действовать, если чувствует какие-то помехи в осуществлении своих планов. Успех любого человека рассматривает как вызов на схватку. Человека этого типа многие предпочитают иметь в качестве товарища, спутника жизни, так как он открыт, не способен к интригам, не умеет скрывать своих намерений, одинаково относится к людям, независимо от их положения. Готов рисковать ради спасения чужой жизни, великодушен. Живет, подчиняясь чувствам. Необходимость подчиняться переносит с трудом. Любит внимание к себе. Сферой его успешной деятельности является все, что требует борьбы, преодоления препятствий.

Пассивный. Общителен, приятен. У него живой ум, но к сложным делам не склонен. Как правило, сентиментален, доверчив, привязчив. Имеет мирный характер, избегает споров, борьбы, беспокойства. Любопытен. Легко запоминает информацию, но и легко ее забывает. В дружбе верен и даже склонен к нежности. Практически все, что видит, рассматривает в розовом свете. Собственные ошибки ничему его не учат. Полезен при улаживании конфликтов, в разрешении которых форма поведения важнее существа дела. Пластичная психика предоставляет ему большие возможности для перестройки. Способен избегать стрессовых ситуаций.

Надежный. Это упорный труженик. Он больше делает, чем говорит, стремится точно выполнять обещания. Тверд и суров, прежде всего с самим собой. В работе стремится к солидным, хорошим результатам. Когда сталкивается с недобросовестностью, в суждениях становится упрямым и неделикатным. Далек от светских приличий. Не заботится о том, чтобы лучше выглядеть. В своих оценках опирается на факты, а в действиях руководствуется исключительно здравым смыслом. Стимул его упорного труда – выгода. Склонен копить деньги. С людьми предпочитает простые, ясные отношения. Обиды прощает с большим трудом.

Мечтатель. Нехватка веры в собственные силы обрекает его на постоянные колебания. Он пассивен и обычно примиряется с обстоятельствами. Легко поддается чужому влиянию, готов отказаться от своего мнения без достаточных оснований. Часто беспокоится по разным

поводам, но без серьезных причин. Наделен хорошим воображением, но не умеет и не стремится реализовать свои мечты, зато находит удовольствие в этих бесплодных мечтаниях. О нем можно сказать, что он живет в выдуманном мире. У мечтателя живой, блестящий ум. Склонен доверять предчувствиям, снам, которым нередко, по его словам, сбываются. Романтик. Любит путешествия, прогулки, природу.

Спринтер. Это мобильный тип личности. Быстро находит выход из тупиковой ситуации, остроумен, проницателен. Противник догм, пытается ломать границы привычных истин. Никогда ничего не принимает на веру. Великолепный оратор, умеет говорить с людьми об их интересах одновременно с позиции руководителя и товарища. Независим, постепенно ищет пути к самосовершенствованию. Области успешной деятельности этого человека широки: управление, исследовательская работа, различные виды спорта, художественное творчество и пр. Единственное, что ему противопоказано – это спокойная несложная работа. Стрессы не страшны для него.

Практические психологи, специалисты в области визуальной психологии установили, что между внешностью человека и его психологическим типом есть связь. Рассмотрим ее более подробно на примере таких типов личностей, как: лидер, логик, эстет, боец, пассивный, надежный, мечтатель, спринтер.

Лидер – нос небольшой, с плотными, расширенными ноздрями. Лоб высокий, широкий. Лицо полное, в форме желудя. Рот довольно большой, хорошо очерченный. Глаза большие, смеющиеся, широко раскрыты. Кисти рук «квадратные», пальцы «прямоугольные». Поза полна достоинства, величественна. Походка тяжеловесная, торжественная. Настроение приподнятое. Производит впечатление человека уверенного и здорового.

Логик – нос длинный, узкий, нависает над верхней губой. Лоб высокий, узкий и выпуклый. Лицо длинное, костлявое, в форме миндаля со срезанным острым кончиком. Рот большой, с опущенными углами, нижняя губа выдвинута вперед. Глаза глубоко посаженные, без блеска, довольно угрюмые. Кисти рук длинные, худые, пальцы тоже длинные. Походка медленная, нерешительная и неловкая. Высокая, худая и сутулая фигура производит впечатление печального и уставшего человека.

Эстет – нос с едва заметным «орлиным» признаком, лоб высокий и выпуклый. Лицо похоже на вытянутый овал. Рот маленький,

глаза лучистые и меланхолические. Кисти рук гибкие, длинные с веретенообразными пальцами. Поза небрежная и беспечная, походка гибкая и грациозная. Выглядит элегантно, порывист. На лице мягкая улыбка и легкая грусть.

Боец – нос с горбинкой, кончик угловатый. Лоб покатый и как бы убегает назад, лицо вытянуто. Рот резко изогнут, губы тонкие, плотно сжаты. Сверкающие живые глаза, кисти рук твердые, с крепкими пальцами. Поза вызывающая, воинственная, походка быстрая. Сложение мускулистое. Он – человек действия, раздражителен и вспыльчив.

Пассивный – нос широкий у основания, округлый к кончику, лоб низкий. Рот небольшой, округлый, губы толстые. Глаза напоминают миндаль. Кисти рук полные, пальцы короткие. Поза беспечная, изнеженная. Фигура и походка производит впечатление небрежности.

Надежный – короткий, выпуклый посередине нос, лоб широкий, прямоугольный. Лицо почти квадратное, с угловатыми чертами. Рот плотно сжат, со складками в углах. Глаза глубоко посажены, немного сонные и тусклые. Короткие и массивные кисти рук, походка грузная, степенная. Коренастая фигура отличается массивностью и солидностью.

Мечтатель – нос пяточком, со вздернутым кончиком. Лоб покатый, с хорошо обозначенными надбровными дугами. Рот немного приоткрыт, его уголки приподняты. Глаза округлые, часто близорукые. Мягкие кисти рук, поза подвижная, довольно несуразная. Походка неровная, неуверенная. Фигура отличается округлыми формами.

Спринтер – нос прямой, тонкий, остроконечный. Лоб высокий, выпуклый. Лицо, из-за узкого подбородка и широкого лба кажется треугольным. Рот очень тонкий, подвижный. Глаза сверкающие, выразительные. Руки скрипача: узкие, с тонкими пальцами. Походка быстрая и гибкая, он как бы скользит на кончиках пальцев. Телосложение, как и лицо, треугольное: широкие плечи, узкая талия. Спринтер энергичный, с быстрой жестикуляцией, производит впечатление грациозного человека.

Современные представления о связи телосложения и психологических особенностей человека. Исследования подтверждают наличие определенной взаимосвязи телосложения и психологических особенностей человека по ряду параметров, таких как устойчивость к стрес-

су, вступление в контакт, работоспособность, что представляет практическую значимость для визуальной психологии.

В работе Г.И. Акиншиковой (1977) получены результаты, свидетельствующие о том, что астеники в целом более устойчивы к стрессу, чем пикники, причем это обусловлено различиями в обмене веществ в организмах. Кроме того, у астеников средняя интенсивность физиологических процессов, а у пикников – низкая; в стрессовых ситуациях астеники имеют небольшие эмоциональные затраты, а пикники более эмоциональны; у пикников наиболее слабая нервная система, у астеников – средняя, а у атлетов чаще сильная.

В работе В.М. Русалова (1967) была найдена взаимосвязь между конституцией человека и чувствительностью его нервной системы. Среди испытуемых с пикнической конституцией значительно чаще встречались лица с высокой суммарной чувствительностью, а среди представителей атлетического телосложения – с низкой зрительной, кожной и суммарной чувствительностью.

По мнению российского психолога Н.И. Обозова (1986), люди с астеническим типом телосложения имеют затруднения в общении, им проблематично устанавливать межличностные контакты; имеют сконцентрированное, скрытое, субъективное мышление, поэтому при взаимодействии и общении с ним надо быть предельно предупредительным. Женщины-астеники малообщительны, субъективны, часто имеют проблемы в личной жизни и в силу субъективизма мышления часто замкнуты.

Пикники умеют выражать свои чувства, им легче справляться с затруднениями в личной жизни, так как их техника общения упрощает им отношения с другими.

Люди с атлетическим телосложением стремятся лидировать, конфликтны, имеют проблемы в общении, особенно когда им приходится вступать в контакт с подобными им людьми. Их шумное и самоуверенное поведение подавляет представителей других типов и может вызвать агрессивность со стороны таких же, как они, поэтому в их личной жизни много проблем.

Таким образом, исследования Н.И. Обозова дополнили представления о связи телосложения с личностью, выявив, что:

пикники – хорошие собеседники, ориентированы на общение, контакты, любят компании, умеют подшутить, легко знакомятся с

новыми людьми. Чаще всего они коммуникаторы, из них получаются хорошие ораторы. Пикники могут быстро переключаться с одного дела на другое, но их трудолюбие недолговременно, у них хорошая кратковременная память, поэтому они лучше справляются с текущей, оперативной работой;

атлеты – практики, они хорошо проявляют себя в экстремальных условиях. Это люди деловые, хорошие организаторы, руководители;

астеники – мыслители, большие идеалисты, ориентированы на подсознание. Сильны в решении интеллектуальных задач, для них подходит работа, требующая долгих размышлений и долгой протяженности. Они лучше выполняют работу, связанную с документацией и техникой, чем с людьми.

Отечественный исследователь В.И. Куликов (1988) отмечает у астеников молчаливость, замкнутость, любовь к одиночеству, бескомпромиссность, неотзывчивость, аккуратность, неприветливость, любовь к экспериментам, идеалистичность, аскетизм, пониженную сексуальность, ровность настроения. В пикниках он находит общительность, веселость, склонность к сотрудничеству, отзывчивость, небрежность, привлекательность, консерватизм, практичность, сексуальность, любовь к комфорту и колебания настроения.

В.И. Куликов предложил различать два типа конституции человека на основе пропорций его тела: конечностный (короткое туловище, длинные руки и ноги, низкая талия) и туловищный (длинное туловище, высокая талия, короткие конечности).

Следует отметить, что данные типы отличаются разными психологическими качествами и соответствуют хорошо известному еще с начала века разделению людей на мыслительный и художественный тип, предложенному русским ученым И.П. Павловым.

Туловищный тип – мыслители, руководствуются рассудком, правдивы, логичны, сдержаны, нереалистичны, рациональны, добросовестны, способны к творчеству, предпочитают умственный труд, стрессоустойчивы, малосексуальны.

Конечностный тип – художники, у них преобладают чувства, склонны приукрашивать, эмоциональны, решительны, иррациональны, добросовестны, не всегда ценят материальную обеспеченность, любят свободу, имеют широту взглядов, очень сексуальны, стрессовозбудимы.

Тем не менее полагаем, что при первоначальной оценке личности необходимо избегать соблазна переоценки роли телосложения в диагностике психологических особенностей человека. В отечественной психологии неоднократно высказывалась мысль о том, что содержательная сторона психики человека, его знания, взгляды вообще никак не связаны с конституцией. Именно поэтому с телесными особенностями должны сопоставляться формальные, динамические качества психики, которые и следует анализировать наряду с особенностями нервной системы.

Чрезвычайно важную роль при визуальной психодиагностике личности имеет *психосетантика костюма*. В 1970 г. в словаре Французской академии появилось понятие «костюм» – знак, отличающий человека, вписывающегося в среду и отражающий обычай данной социальной группы людей.

Одежду, косметику, украшения и прическу в визуальной психологии принято относить к так называемым *среднеустойчивым элементам внешности человека*. Прическа как субъективно значимая характеристика выполняет важную социальную роль. С ее помощью можно скрыть недостатки, подчеркнуть достоинства строения лица, изменить представления окружающих о возрасте.

Костюм выполняет три важные роли: защитную, украшения и коммуникативную. *Защитная функция* состоит в охране человеческого тела от охлаждения и перегрева, охраняет от соприкосновения с грязью, осадками, внешней средой. Функцию костюма как *украшения* используют модники и модницы с целью самопрезентации в обществе. Особый интерес представляет *коммуникативная* функция костюма, так как костюм выполняет важную роль в установлении невербального контакта.

В визуальной диагностике, наряду с костюмом, важное значение занимают *гендерные особенности*.

Различия полов имеют как биологическую, физиологическую, так и социальную основу, что проявляется в особенностях строения тела, черт лица, физиологических и психологических признаках (отмечалось еще древними мыслителями, такими как Платон, Сократ, Аристотель, и нашло отражение в руководствах по физиогномике).

Лассаль в трактате «Лицегадание» писал: «женщины отличаются от мужчины во всем: и умом, и характером, и физическим сложением, и силой... у последней лоб не так низок, как у него; все черты ее

тоньше и нежнее, ее кожа также более тонкая, не покрывается жесткими волосами...».

Исследователи прошлого нашли разницу в наружности мужчины и женщины. *Мужчина* имеет лицо в форме четырехугольника, лоб менее закруглен, волосы короче и жестче, брови жестче и гуще, нос по отношению ко лбу лежит почти на прямой линии и на конце имеет некоторое утолщение, ноздри более открыты, рот шире, губы темнее, голос сильнее, подбородок менее закруглен. *Женщина* – слабее, боязливей, суевей, легкомысленнее и непостояннее мужчины; в отношении способности владения мимикой своего лица женщина далеко опередила мужчину. Отмечали они и сугубо психологические различия: мужчина – сильнее, отважнее, великодушнее, снисходительнее, справедливее и понятливее женщины.

По данным психогенетики, психофизиологии, дифференциальной психологии, отличительными особенностями мужчин от женщин являются следующие:

- мозг среднего мужчины на 200–250 гр. больше мозга средне-статистической женщины, однако количество извилин в головном мозге больше у женщин;

- сердце здорового мужчины бьется медленнее, чем у женщины (62/72);

- мужчины реже жалуются на свое здоровье, а способность переносить боль и продолжительность жизни больше у женщин;

- чувство уверенности в себе у мужчины выше, чем у женщины;

- мужчины хуже поддаются гипнозу, чем женщины;

- мужчины превосходят женщин по скорости и координации движений, ориентации в пространстве (агрессивность, эмоциональная стабильность);

- женщины превосходят мужчин по ловкости рук, скорости восприятия, памяти, беглости речи (речевым навыкам);

- в опасных ситуациях женщины реагируют быстрее мужчин (так как у них быстрее протекает обмен веществ);

- мужчины и женщины по-разному одевают одежду (мужчины – в правый рукав, женщины – в левый);

- мужчины и женщины по-разному воспринимают юмор: большинству женщин не нравятся анекдоты, в которых смеются над слабыми, мужчины не склонны принимать близко к сердцу события (у женщины ко всему более личное отношение);

– женщина гораздо дольше сохраняет умственную способность после прекращения трудовой деятельности и выхода на пенсию.

В визуальном плане дифференциация мужского и женского типов наиболее проста и представлена в различных исследованиях (О. Вейнингер, П. Астафьев, Г. Гейманц, Б. Ананьев). Более подробно остановимся на описании *мужского и женского типов* по А.А. Матушак и Н.П. Шаповальниковой.

Мужчина:

- отличается сосредоточенностью, живет более рассудком;
- поведение на основе логических выводов, умеет сдерживать чувства;
- отношение к окружающим критическое;
- характер замкнутый.

Женщина:

- эмоциональна, чувственна, ее поступки зависят от влечения сердца;
- в поведении преобладает инстинкт;
- делает интуитивное заключение об окружающих;
- характер открытый.

В.И. Куликов в книге «Учет психологии половых различий в трудовой деятельности» выделяет мужской и женский типы.

I. Мужской тип:

- препятствия преодолевает с помощью интеллекта и силы;
- хорошо развито прогнозирование (склонен к решению отсроченных долговременных задач);
- потребность в эмоциональном возбуждении снижена;
- рассудителен;
- характер более замкнутый;
- объективный;
- мнительный;
- реалистичный и критичный;
- эмоционально зрелый и стабильный;
- сдержанный;
- наблюдается взаимосвязь мышления с движением мышц (слоvesно-логическое мышление);
- обращает внимание более на содержание, чем на форму;
- развита агрессивная реакция самозащиты;

- преобладают честолюбивые замыслы, эффект в делах и материальное благополучие;
- стрессотормозной;
- прямолинейен в отношениях.

II. Женский тип:

- препятствия преодолевает с помощью хитрости и ловкости;
- прогнозирование ослаблено, решает преимущественно текущие повседневные задачи;
- повышена потребность в эмоциональном возбуждении;
- высокая чувственность;
- характер более открытый;
- впечатлительность;
- немнительность;
- идеалистичность и интуитивность;
- эмоциональная незрелость;
- раздражительность;
- агрессивность при самозащите снижена;
- преобладают чувства материнства и любви;
- личное преобладает над общественным;
- высокая стрессовозбудимость;
- чувствительность к различным нюансам.

Модный британский супермен-гипнотизер *Д. Браун* хвастался, что не раз использовал свои уникальные способности, чтобы затаскивать в постель понравившихся ему женщин. «Я отбирал себе даму, проникал в ее мозг и затем вкладывал в него нужные мне мысли, – признается Д. Браун. – В большинство казино меня перестали пускать из-за того, что я контролировал крупье. Залезть в чужие мозги гораздо проще, чем кажется. Я могу все сделать через простое рукопожатие или только взглянув вам в глаза. Все люди такие открытые, что ими легко манипулировать и получать ответ, которого я жду. Тут даже не гипноз, а фокус – смесь логики, психологии и игры ума».

Как уверяет Д. Браун, такое может сделать каждый. Он даже поделился с британской газетой «Сан» техникой беспронизышного общения с противоположным полом. Например, он сразу определяет, говорит ли его собеседница правду, так как при вранье женщины обычно касаются рукой своего лица или потирают нос, чтобы подсознательно скрыть ложь. И еще все вруны выдают себя

глазами: когда люди вспоминают о событиях, происшедших на самом деле, то глядят чуть вверх и влево, а если придумывают, то вверх и вправо.

На свидании легко понять, заинтересована ли в вас женщина. Все видно по глазам. Если зрачки расширяются, вы ее привлекли. Если вы смотрите на женщину, которая сидит за другим столиком в кафе или по другую сторону барной стойки и якобы не замечает вас, посмотрите на положение ее тела и ног. Если ее ноги развернуты в вашу сторону – значит, она вами интересуется и только делает вид, что смотрит в сторону.

Нельзя говорить с женщиной скучным монотонным голосом или, наоборот, быстро и эмоционально. Лучше выбрать успокаивающий тон и сохранить контакт с ее глазами. Сначала постарайтесь разговаривать женщину о чем-либо, что ей нравится, радует и вызывает эмоциональный отклик. Например, о ее хобби или любимом телесериале. В разгар ее воодушевления сделайте жест рукой вверх – как бы поправьте галстук, но не теряйте с ней контакта глазами. Позднее вечером снова посмотрите ей в глаза и повторите жест. Подсознательно ситуация улучшит ей настроение, напомнив о приятном разговоре, и она раскроется для дальнейшего общения. Затем спросите то, что вам нужно: скажем, о номере ее телефона и пригласите на чашку кофе.

Визуально-психологическое восприятие (гендерные установки). Большинству людей женщины нравятся больше, чем мужчины, они воспринимают женщин как более понимающих, добрых и помогающих. Таким образом, существует стереотип, который Игли (Eagly, 1994) именуется эффектом прекрасных женщин.

Физическая привлекательность имеет очень важное значение при восприятии человека человеком. Еще Платон описывал две лошади: одна красивая, другая – нет, и черты характера проявляются у них в зависимости от этого. Первая требует лоска, ухода; вторая – кнута и понукания.

По мнению Д. Майерса, красивая внешность – очень ценное качество, гарантирующее привлекательность и успех у противоположного пола. Действует ли эффект привлекательности только в ситуациях, имеющих сексуальную окраску? Оказывается, нет.

Мужчины кажутся более привлекательными, когда их лица и поведение говорят о зрелости и властности, женщины – когда они молоды и

слабы. Среди гомосексуалистов существует обратная тенденция: мужчины – гомосексуалисты предпочитают мужчин с детскими лицами, а женщины-лесбиянки – женщин с детскими лицами не любят.

Установлено, что люди одного склада испытывают взаимную симпатию. Чем больше схожих черт у мужа и жены, тем счастливее они, тем меньше вероятность развода, так как сходство рождает чувство удовлетворения, а его отсутствие – неприязнь.

Теория привлекательности (по Д. Майерсу):

– нам нравятся те, кто нас чем-нибудь вознаграждает, и те, кто ассоциируется с вознаграждением;

– нам нравятся привлекательные люди, потому что, как правило, мы воспринимаем их как носителей и других прекрасных черт и считаем, что, ассоциируясь с этим человеком, мы выигрываем в глазах окружающих;

– если у других сходная с нашей точка зрения, мы чувствуем себя вознагражденными, потому что предполагаем, что мы нравимся этим людям;

– в особенности нам нравятся те, кого нам удалось сделать единомышленниками;

– нам нравится, когда мы нравимся; мы любим, когда нас любят; приязнь – чувство обоюдное.

Физическая привлекательность молодой девушки является хорошим показателем, что она часто ходит на свидание, привлекательность молодого человека – менее надежным средством прогнозирования его успеха у противоположного пола. Философ Б. Рассел (1930) подчеркивает, что «в целом женщины любят мужчин за характер, тогда как мужчины склонны любить женщин за внешность». Женщины более чем мужчины беспокоятся о своей внешности (90 % женщин – пациенты косметической хирургии, хотя в последнее время все больше и больше мужчин обеспокоены своей внешностью и даже готовы сделать пластику лица).

Вероятно, у каждого из нас существует определенная модель (эталон) предпочтения или отвергания (бессознательного, сознательного) мужчины или женщины: одним нравятся полные, другим худые, блондинки, брюнетки и т. п. Это было доказано в исследовании Э. Хетфельд (1986) и ее коллегами. На вечер компьютерной танцевальной музыки были приглашены 752 студента-первокурсника университета Миннесоты, где протестировали их личные качества и способности и наугад

сформировали пары. Пары танцевали и разговаривали 2,5 часа, а затем был сделан перерыв, чтобы каждый участник оценил своего партнера.

Итак, кто нам нравится больше: кто имеет высокую самооценку, низкий показатель тревожности или одаренность? Одна вещь действительно имела значение – физическая привлекательность. Чем привлекательнее была женщина, тем больше она нравилась мужчине, тем больше он хотел встретиться с ней в будущем и наоборот.

Итак, реально ли действует эффект привлекательности? Это можно оценить на примере эксперимента В. Хаустона и Р. Булла, когда они при помощи гримера обезобразили лицо своей ассистентки рубцами, синяками и родимыми пятнами. В результате в пригородных поездах пассажиры обоих полов избегали садиться рядом с такой девушкой.

Зарубежные авторы указывают, что мужчины сильно заботятся о своем статусе и ищут для себя привлекательных женщин, женщины – наоборот. Процесс согласования активов помогает объяснить, почему юные красавицы выходят замуж за немолодых мужчин, занимающих высокое положение в обществе (Elder, 1969).

М. Калик (1977) попросил гарвардских студентов оценить впечатление от восьми женских фотографий, выполненных в профиль, которые были сделаны до и после косметических операций.

Испытуемые высказались за то, что после операции женщины стали не только физически привлекательнее, но и добрее, чувственнее, сексуальнее, обаятельнее.

Привлекательность сильно влияет на первое впечатление о личности и это приобретает все большее значение в связи с урбанизированностью. В современном бешеном ритме жизни человеческие контакты становятся более торопливыми и эфемерными. В то же время привлекательные люди чаще страдают от сексуальных домогательств и неприязни представителей своего пола.

Установлено, что люди считают привлекательными те носы, ноги и фигуры, которые не являются чрезмерно маленькими или большими. Мужчины, которые исторически имели больше власти, считали привлекательными женщин, у которых было что-то детское, например, большие глаза, отсутствовала склонность к доминированию. Детские черты ассоциировались с юностью и здоровьем и хорошей репродуктивностью. По мнению Синха (1993), женщины, чьи талии примерно на 1/3 уже бедер – ассоциируются у мужчин с плодovitостью.

Чем больше женщина любит мужчину, тем более физически привлекательным она его находит. Мужчины привлекательнее, когда их поведение говорит о зрелости и властности (добытчик и защитник). Л. Толстой был прав: «Любовь зависит не от нравственных источников, а от физической близости, прически, цвета и покроя платья».

В психологии существует также феномен «ровня». Тенденция мужчин и женщин выбирать в качестве партнера того, кто является «ровней» по привлекательности и другим чертам (Э. Фромм «Общество в здравом уме», 1955). Это обусловлено тем, что сходство рождает приязнь, отсутствие сходства – неприязнь. Как говорил Д. Майерс, нам нравятся те, кому мы нравимся. Как утверждала актриса М. Дитрих, среднего мужчину скорее может заинтересовать женщина, которая проявляет к нему интерес, нежели женщина с красивыми ногами.

Полнота (тучность) женщины и ее восприятие. Социальные психологи М. Снайдер и Дж. Хоген (1994) попросили 76 студентов Миннесотского университета познакомиться по телефону с одной из 76 студенток. Каждому мужчине показали фотографию, на которой, как им сказали, была изображена их партнерша по телефонному разговору. Половине показали тучную женщину (фотография не имела никакого отношения к реальной партнерше), а другой половине – женщину нормального веса. Одна часть эксперимента заключалась в том, что мужчин просили составить впечатление о характере женщины. Анализ разговоров студенток показал, что они говорили менее тепло и приветливо, если партнер предполагал, что она тучная. Ясно, что убеждения мужчин заставляли мнимых «толстух» вести себя таким образом: они лишний раз удостоверились в непривлекательности тучных женщин. Предубеждение и дискриминация сыграли свою роль.

В визуальной психологии личности важное место занимает ее *интеллект*. Тесты, измеряющие коэффициент интеллекта (IQ – intelligence quotient), сегодня перестают пользоваться популярностью.

Психологи пришли к выводу, что количество набранных баллов в результате тестирования не отражает истинные возможности ума. И это верно: казалось бы, что может объединять голливудскую актрису Ш. Стоун и великого физика А. Эйнштейна? Оказывается, одинаковый IQ – 160 % при среднем показателе в 80! В общем, по словам специалистов, «измеритель разума» отражает всего лишь способность приобретать знания в школе и вузе. Истинный же залог успеха в жизни зависит

от умения контролировать свои чувства, распознавать чужие эмоции, сохранять спокойствие и оптимизм в трудных обстоятельствах.

Это открытие и побудило доктора психологии Г. Гарднера из Гарвардского университета выступить с новой концепцией, изложенной в книге «Структура ума: теория множественности интеллектов». В ней он утверждает, что существует семь типов ума, в большей или меньшей степени они есть у каждого человека. В соответствии с этим можно выделить семь типов интеллекта: речевой, логико-математический, пространственный, двигательный, музыкальный, межличностный, внутриличностный (табл. 7).

Однако так же, как все мы различаемся внешностью и характером, так же мы не похожи и по «интеллектуальному профилю» (прил. 1).

Таблица 7

Семь граней ума

Тип интеллекта	Характеристика	Кто им обладает
1	2	3
1. Речевой (активно правое полушарие мозга)	Любит сочинять небылицы, рассказывать анекдоты, упражняться в словесных играх и читать все подряд. Хорошо помнит имена, места, даты и детали любой истории. Обладает врожденной грамотностью и богатой лексикой. Способен оценить каламбуры и удачные рифмы. Внимательный слушатель рассказов друзей и незнакомых людей	Поэты, писатели, ораторы
2. Логико-математический (левое)	Быстро решает в уме арифметические задачи. Любит счет и вообще любую работу с числами. Увлекается компьютерными играми, логическими задачами и головоломками. Хорошо играет в шахматы и другие стратегические игры. Обожает экспериментировать. Легко разбирается в причинно-следственных связях	Юристы, дипломаты, ученые
3. Пространственный (правое; правое и левое)	Легче, чем тексты, читает карты, схемы, диаграммы, а информацию черпает больше из иллюстраций, чем из слов. Любит предаваться фантазиям, заниматься всеми видами искусств, особенно рисованием, смотреть фильмы и решать загадки. Предпочтет один раз увидеть, чем сто раз услышать. Может легко «в красках» зрительно представить любые предметы или картины	Художники, скульпторы, архитекторы, изобретатели, шахматисты

1	2	3
4. Двигательный (левое)	С детства показывает высокие спортивные результаты. Не может долго сидеть на одном месте. Про них говорят: «У него, как шило в з...» Удачно копирует жесты, мимику и манеры окружающих. С удовольствием разбирает и вновь собирает предметы. Любит бегать, прыгать, бороться. Может освоить несколько разных ремесел, в том числе актерское	Танцоры, мимы, актеры, спортсмены
5. Музыкальный (правое)	Легко запоминает мелодии песен, хорошо поет и играет на музыкальных инструментах, слышит фальшивые ноты. Часто бессознательно напевает про себя. Задумавшись, ритмически постукивает по столу. Ему нравятся все красивые звуки, например, стук дождя по крыше. Способен сам не только сочинять, но и исполнять любые музыкальные произведения в разной тональности, ритме и тембре	Композиторы, музыканты, певцы
6. Межличностный (правое; правое и левое)	Душа и лидер любой компании. Дает дельные советы друзьям, умеет сопереживать и заботиться не только о близких, но и незнакомых людях. Тонко чувствует контрасты настроений, темпераментов, мотивов, а также намерения других людей. Это позволяет ему управлять их поведением	Врачи, политики, священники
7. Внутриличностный (правое; правое и левое)	Всегда демонстрирует свою независимость и чувство собственного достоинства. Реально осознает свои добродетели и недостатки. Выполняет задания хорошо тогда, когда его не контролируют. Не любит подчиняться общему распорядку. Умеет управлять своими чувствами. Работать предпочитает в одиночестве. В жизни учится на собственных ошибках	Психологи, учителя, воспитатели

В рамках данного параграфа мы определили средства визуальной диагностики темперамента, характера, интеллекта, статических и динамических признаков, гендерных и возрастных особенностей личности, которые следует применять по отношению к сотрудникам и осужденным в УИС.

3.2. Составление психологического и поведенческого портретов личности методами визуальной психологии

Психологический портрет личности – целостный, систематизированный документ, содержащий комплекс сведений о лице, исходя из стоящей перед сотрудником, составившем его, цели и комплекса задач. Составление психологического портрета означает определение психологического своеобразия личности, обращение особого внимания на те характеристики, которые могут быть использованы.

Зарубежные и отечественные специалисты считают, что необходимость в разработке психологического портрета преступника (ППП) актуальна при расследовании определенной категории неочевидных преступлений, характеризующихся существенным или полным отсутствием сведений о конкретном виновном лице: убийств на сексуальной почве с признаками садистского истязания жертвы; убийств с посмертными колотыми и резаными ранениями; убийств, содержащих признаки манипуляций преступника с трупом жертвы; «безмотивных» поджогов и взрывов; изнасилований и др.

При составлении психологического портрета в истории психологии исследователи обращали особое внимание: на индивидуальные особенности походки (Е. Чекеберия, 1993), индивидуальные особенности движений (Н. Козлов, 1997), дефекты речи, специфические привычки (Х. Рюкле), увечья, размер обуви, вид головных уборов, платье, дополнительные сведения о личности и др.

В данном случае поиск признаков преступника часто осуществляется только исходя из следов и обстоятельств преступления. Их психологический анализ в рамках методики составления психологического портрета преступника способен инициировать продуктивные версии о его признаках, которые позволяют сужать круг розыска, а также выявлять виновного среди лиц, попавших в поле зрения следствия.

С учетом этих требований в портрет преступника отечественные и зарубежные специалисты рекомендуют включать следующие характеристики:

- 1) общую характеристику личности и преобладающую мотивацию преступлений;
- 2) индивидуальные признаки личности – привычки, склонности, навыки и пр.;
- 3) возраст;
- 4) район места жительства;

- 5) район места работы, службы, учебы;
- 6) частные характеристики места вероятного обитания;
- 7) уровень образования и профессиональной квалификации;
- 8) род занятий;
- 9) особенности происхождения (родительской семьи) и личной истории жизни;
- 10) семейное положение;
- 11) наличие детей;
- 12) отношение к отдельным видам деятельности (службе в армии, спорту, медицине, работе с людьми и пр.);
- 13) наличие прошлой судимости;
- 14) наличие психической, а также иной патологии;
- 15) антропологические и динамические характеристики лица (тип внешности, телосложение, пантомимика и др.).

Концептуально составление психологического портрета преступника строится на основе теоретического положения о личностной детерминированности всякого поведения. При этом имеют место два подхода к установлению связи между признаками преступления и преступника: статистический и аналитико-психологический.

Статистический подход основывается на существующей статистике сопряжений признаков преступника с признаками криминалистической характеристики преступления (их совокупности), выявленной по аналогичной категории раскрытых дел. Он активно используется в практике следственно-розыскной деятельности полиции США, Англии, Голландии и некоторых других стран. Основной недостаток данного подхода – отсутствие содержательных суждений по поводу выводимых признаков преступника. В то же время по конкретному делу наименее статистически определенный признак может оказаться наиболее достоверным и информативным.

В Российской Федерации перечень криминалистически значимых, поисковых признаков личности преступника предложен в информационном письме Генеральной прокуратуры и МВД России от 1993 г. По содержанию он сходен с характеристиками личности преступника, выявляемыми методом «профилирования», используемым ФБР США.

Аналитико-психологический подход нацелен на вскрытие субъективно-личностного содержания действий преступника, исходя из чего выдвигается аргументированная версия о его признаках. Иными сло-

вами, связь признаков лица с признаками поведения опосредована их психологической, смысловой взаимосвязью.

В теории и практике психологии исследование психических явлений исходит из конкретных действий и поступков человека, его объективного поведения. При этом, опираясь на существование общей для внешней и внутренней макроструктуры деятельности, можно говорить о способности идеального оставлять свой «отпечаток» в материальной среде в виде «комплексного, личностно-регуляционного следа», заключающего сделанные человеком выборы по каждому элементу криминалистической характеристики преступления. Данный «след» не менее пригоден для идентификации личности преступника, чем след его пальца. В связи с этим в основу разработки ППП положены частные психологические принципы анализа происшествия. При этом элементы криминалистической характеристики рассматриваются как результаты поведения, реализованного лицом в условиях свободного выбора, детерминированного системой как осознаваемых, так и неосознаваемых побуждений, и направленного на достижение субъективно желаемой цели.

Элементы криминалистической характеристики преступления рассматриваются как единая система, системообразующим принципом которой выступает личность преступника в ее субъективном отношении к другим составляющим криминалистическую характеристику элементам. Таким образом, преступное событие как психолого-криминалистическая система включает в себя его элементы (время, место, орудие, жертву и др.) по признаку «материализованного в них идеального (психологического)», а именно субъективного отношения преступника к качественному содержанию каждого из них и в их совокупности, что и предопределяет сделанные преступником выборы. Данное личностно окрашенное отношение находит внешнее проявление в индивидуальном действии, которое трактуется по Х. Хекхаузену как действие, детерминированное индивидуальной особенностью личности. Понятие «отношение» в этом случае трактуется как субъективное принятие или отвержение на чувственном, бессознательном и интеллектуально осознанном уровнях.

В общем виде алгоритм разработки ППП состоит из трех последовательных этапов анализа происшествия, первый из которых по существу является криминалистической технологией реконструкции механизма преступления (воссоздающей внешний ряд действий пре-

ступника) по следам и его обстоятельствам. Последующие второй и третий этапы анализа реализуют психологические приемы реконструкции признаков преступника и включают в себя: на втором этапе – три психологических приема выявления индивидуального действия, а на третьем этапе – три психологических приема интерпретации индивидуального действия.

Технологический алгоритм разработки ППП включает в себя три приема, которые соответствуют трем строго последовательно выполняемым этапам составления психологического портрета:

1. *Прием реконструкции криминалистического механизма преступления.* Ретроспективно, по следам на месте происшествия и его обстоятельствам, воссоздаются внешний ряд действий преступника и ситуация преступления.

2. *Прием психологического моделирования поведения преступника.* Основная задача – выявить с помощью трех психологических приемов анализа (приводимых ниже) в реконструированной внешней стороне деятельности преступника составляющие индивидуальные действия.

3. *Прием психологической интерпретации поведения преступника (индивидуальных действий).* Основная задача – объяснить, психологически оправдать индивидуальные действия преступника. Психологическими правилами интерпретации индивидуального действия выступают следующие:

а) *правило объяснения причин индивидуального действия* сильной стороной личности, предопределившей выбор данного действия среди возможных других, состоит в том, что выдвигается версия: в индивидуальном действии проявились (возможно акцентуированно) какие-либо из следующих параметров личности:

- направленность (потребности, мотивы, установки, жизненные планы, концепции, ценностные ориентации, склонности, вкусы, хобби);

- социально-психологические особенности поведения (в том числе демографические, культурные, социальный и межличностный статус, роли, стили жизни и общения);

- характерологические качества (характер, акцентуированные свойства личности);

- психические свойства и процессы (особенности интеллектуальной, эмоционально-волевой сферы, восприятия, внимания, речи);

- операциональные характеристики (привычки, умения, навыки, знания);
- биопсихические свойства (темперамент, половые, возрастные, морфологические, патологические свойства, состояние здоровья);
- особенности сексуальной сферы (сексуальная ориентация, биологические и социальные детерминанты личностной проблемы).

Далее в контексте указанных ранее личностных параметров оцениваются действия преступника (необходимо связать установленные особенности в действиях преступника с какими-либо его параметрами, способными объяснить эти действия). Индивидуальное действие по оказанию помощи можно интерпретировать следующим образом: этого человека, по-видимому, отличает большая готовность к помощи. Возможны и другие внутренние причины, объясняющие такое поведение: он имеет отношение к медицине, готов всегда исполнить профессиональный долг; является близким человеком для потерпевшего и т. п.;

б) *правило объяснения причин индивидуального действия* операциональным смыслом, предопределившим выбор этого действия среди возможных других. Выдвигается версия, что в индивидуальном действии реализовался опыт прошлых способов действия, заключающий в себе приобретенные навыки: профессиональные; бытовые; связанные с увлечениями и другие, а также привычки (феномен операционального смысла как механизм избирательности проявляет себя, как правило, на подсознательном уровне реализации, иногда рельефно выделяясь непривычным или редким для ситуации способом действия, употребления предмета, отличным от оптимального варианта линией поведения). Необходимо увязать установленные навык, привычку, знание, умение с признаками и свойствами личности как способными объяснить выявленную особенность поведения (то есть следует дать смысловую интерпретацию индивидуального действия преступника);

в) *правило объяснения причин индивидуального действия* механизмом маскировки слабых сторон (позиций) преступника. Чаще всего именно этим объясняется выбор им данного действия среди возможных других. К этой категории индивидуальных действий относятся всевозможные действия-сокрытия: следов на месте преступления; места совершения преступления; самого факта преступления и т. д., а также действия-инсценировки. Необходимо проанализировать, не является ли выбранное преступником индивидуальное действие (совокупность дей-

ствий) маскировочным (носящим характер сокрытия, инсценировки). Если есть основания предположить это, то, вероятно, существует какая-либо связь преступника с жертвой либо с местом совершения преступления, либо с иными обстоятельствами преступления. Возможно, существует и связь по совокупности указанных факторов.

Целесообразно выдвинуть версию о связи преступника с жертвой, способной объяснить индивидуальное действие. Вероятно, объяснение отсутствия сокрытия преступления в шести из семи эпизодов можно найти в такой «психологии» преступника: «Меня невозможно вычислить, так как я не вхожу в круг лиц, знакомых жертве. Пространственно место преступления не сопрягается с моим местом жительства, стандартными перемещениями: иными обстоятельствами моей обычной жизнедеятельности, а также обстоятельствами, в силу которых я оказался в том месте и в то время». Лишь в одном случае (5-й эпизод), по-видимому, обстановочные условия либо особенности жертвы в каких-то своих параметрах нарушали «в его глазах» эту «железную» логику и содержали признаки, способные сузить круг поиска сотрудниками полиции. В связи с этим оправдана версия о том, что либо место преступления или жертва в 5-м эпизоде сопрягаются с признаками преступника: а) пространственная близость места преступления к месту его жительства либо к обычным его перемещениям и т. п. (в то время как другие преступления им совершены на относительно удаленном расстоянии, вне его обычной орбиты жизнедеятельности), либо иные сложившиеся на момент преступления обстоятельства указывают на закономерность его пребывания в данном месте, в данное время; б) наличие какой-либо связи между ним и жертвой, позволяющей (при установлении этой связи сотрудниками органов внутренних дел) сузить круг поиска и вычислить его.

Возможны и иные внутренние причины, побуждающие к отклонению от привычного образа действий в аналогичных ситуациях. Их наличие во многих случаях указывает на индивидуальные признаки преступника.

Рассмотренные психологические приемы разработки ППП и иллюстрирующие их примеры демонстрируют, что установление психологического (субъективного) содержания действий преступника, а также прояснение лежащих за ними побуждений позволяют аргументировано выдвинуть версию о признаках лица, совершившего преступление. В то же время необходимо признать, что существует

риск получения искаженных результатов при анализе деликта методом «портретирования». Причины этого кроются в отдаваемых следователем предпочтениях привычным, стереотипным суждениям, предвзятой направленности расследования. Первоначально возникающие установки могут порождать тенденциозность в интерпретации воспринимаемых явлений.

Объективность выводов о признаках личности преступника в психологическом портрете обеспечивается рядом общих правил анализа материалов уголовного дела:

1. *Отказом от преждевременных обобщений и выводов.*

2. *Вариативностью предположений.* Е.И. Регирер, изучая развитие способностей исследователя, отметил, что он «...должен держать свое воображение «на привязи», постепенно охлаждая себя суждениями о возможности и степени вероятности. Не сбрасывая с себя этой узды, необходимо почаще рассматривать всякие предположения: «если бы», «допустим, что» и всевозможные предполагаемые ситуации, связанные с некоторым риском мысли».

3. *Множественностью наблюдений (повторяемостью проявлений) особенностей личности в других обстоятельствах и действиях.* Данное требование предполагает учитывать то, что одна и та же форма поведения, с одной стороны, является реализацией многих индивидуально-личностных тенденций и особенностей, с другой – имеет различные объективные отражения-следы. В связи с этим сделать заключение о той или иной особенности личности предполагаемого преступника можно лишь на основе анализа многих форм его поведения, отраженных в разных криминалистических элементах преступления.

4. *Контролем с помощью других методов исследования* (например, специально организованного эксперимента).

5. *Выявлением противоречий* в логике действий преступника и обстоятельствах происшествия, а также между обоими этими факторами с поиском объяснений, не исключающих возможность инсценировки.

6. *Системностью.* Отдельные объекты объединяются в системы, комплексы, обусловленные сущностью изучаемых явлений, с соблюдением такого порядка наблюдения, чтобы ни один существенный для расследования объект не остался без внимания. При этом оценивается значение одного факта в системе других фактов. Новое знание (вывод) сопоставляется с известным и другими выводными

знаниями. При альтернативных гипотезах о личности предпочтение отдается той, которая находит большие основания в совокупности обстоятельств преступления. Реконструкция тем успешнее, чем больше информации о взаимосвязях между всеми элементами события.

В современной психологии наиболее известными являются методики составления психологического портрета личности по К. Хонз, В.М. Позднякову, А.Н. Сухову (прил. 1, 2).

Для создания *словесного портрета* сотруднику УИС важны не только нормальные вариации признаков внешности, но и патологические формы, анатомические и функциональные аномалии. Они выделены в самостоятельную группу – «особые приметы». Отдельную группу составляют и так называемые броские признаки (сравнительно редкие, ярко выраженные, легко запоминающиеся), характеризующие в том числе одежду. Как дополнение к телесным признакам они могут иметь важное значение для узнавания.

Методика составления словесного портрета предусматривает описание анатомических признаков с указанием их величины, формы, положения, а в некоторых случаях и цвета. Величина частей тела определяется, как правило, путем их визуального сопоставления друг с другом. Например, высота лба сравнивается с высотой носовой и ротовой частей лица, длина рук – с ростом человека. При описании величины используют трех-, пяти- и семичленную градацию. Так, трехчленная градация величины лба по высоте выглядит следующим образом: низкий, средний, высокий. Если сюда добавить «очень низкий» и «очень высокий», то получим пятичленную градацию. Если указать еще две характеристики – «ниже среднего» и «выше среднего», то будет семичленная градация. Применение той или иной градации зависит в каждом случае от целевого назначения описания.

Форма и контур частей тела описываются с применением терминологии геометрических фигур и линий (треугольный, овальный, прямой, выпуклый, извилистый и т. д.). Положение частей фиксируется по отношению к горизонтальной или вертикальной плоскости или к соседним частям тела.

Цвет указывается, когда характеризуют волосы, глаза, кожу лица, а также родимые пятна, шрамы, татуировки и другие особые приметы. Черты лица описываются при двух положениях: спереди (фас) и сбоку (профиль; как правило, правый). Оба профиля рекомендуется описывать только при их значительном несоответствии.

При составлении словесного портрета целесообразно также опираться на статические и динамические признаки. Остановимся более подробно на характеристике статических (анатомических) признаков.

А) Пол и возраст: при отсутствии достоверных данных возраст указывается приблизительно (на вид 40–45 лет).

Б) Рост: определяется, как правило, по трехчленной градации:

– низкий (мужчина до 160 см);

– средний (160–174 см);

– высокий (более 174 см).

Для женщин эти пределы уменьшаются на 5–10 см.

В) Общее телосложение: крепкое, среднее и слабое.

Г) По степени жировых отложений люди подразделяются на худощавых, нормальных и полных, а также на очень худых и очень полных (тучных).

Д) Голова: указываются ее размер в сравнении с общим телосложением, форма затылка в профиль (вертикальный, скошенный, выступающий).

Е) Волосы: фиксируются их густота, форма, контур линии роста в передней части лба, цвет, степень распространенности седины, степень и локализация облысения, длина, прическа, вид стрижки, признаки косметической окраски.

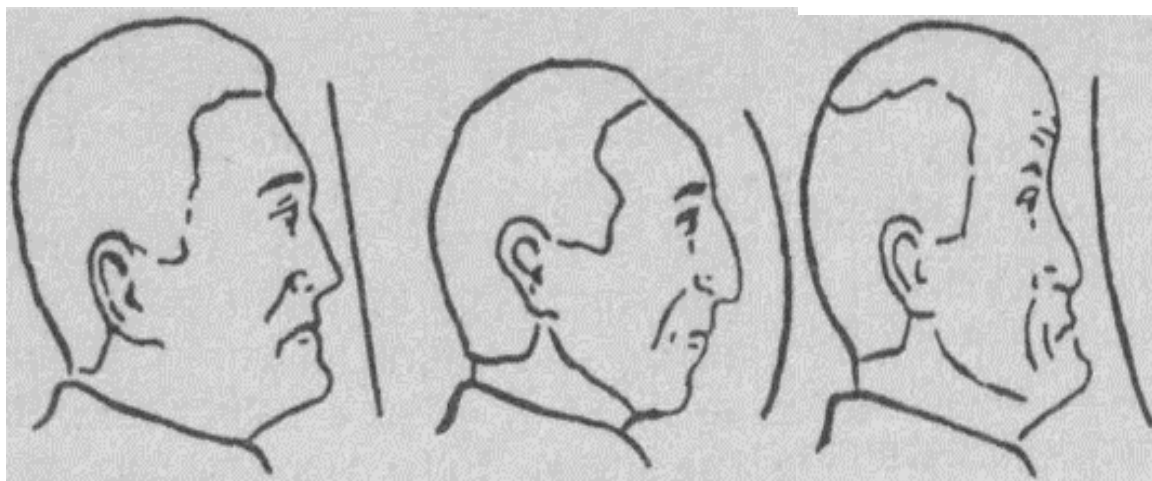


Рис. 56. Контур профиля (прямой, выпуклый, вогнутый)

Если есть усы, борода и бакенбарды, то указывается их длина, форма и цвет.

Ж) Лицо: описывается общая форма лица в фас (круглое, овальное), общий контур лица в профиль (выпуклый, прямой, вогнутый), степень полноты и цвет (рис. 56).

З) Лоб: характеризуется в профиль по высоте, положению (скошенный, вертикальный, выступающий) и контуру, фиксируется также значительное выступание надбровных дуг и наличие лобных бугров (рис. 57).

В фас описывается ширина лба.

И) Брови: указываются их длина, ширина, густота, положение (скошены внутрь или наружу, горизонтальные), форма и взаимное расположение.

К) Глаза: описываются их размер, форма, положение глазных щелей, степень выпуклости глазных яблок и цвет. Отмечаются разноцветность глаз, «перламутровая» кайма или пятна в радужке, косоглазие, наличие бельма, глазного протеза и другие аномалии.



Рис. 57. Определение скошенного и выступающего лба

Л) Нос: указываются его высота и ширина, длина спинки носа, глубина переносицы, выступание носа, контур спинки в профиль, ширина спинки в фас, положение и форма кончика носа и форма крыльев носа.

М) Губы: характеризуются их толщина, выступание и высота верхней губы. При отсутствии передних зубов может наблюдаться втянутость губ, могут наблюдаться приподнятость верхней губы или отвисание нижней, раздвоенность губы.

Н) Рот: в фас характеризуются его величина и положение углов (горизонтальные, приподнятые, опущенные).

О) Зубы: описываются размер, форма, особенности расположения и цвет. Фиксируется отсутствие, повреждение отдельных зубов, наличие пломб, зубных протезов и цвет их металла.

П) Подбородок: характеризуются высота в профиль (расстояние от каймы нижней губы до кончика подбородка), ширина в фас, наклон в профиль и форма (контур) нижнего края подбородка в фас.

Р) Ушная раковина: в профиль указывается ее размер, форма (овальная, круглая, прямоугольная, треугольная), положение (вертикальное, скошенное), а также особенности строения мочки, завитка и противозавитка. Кроме того, ушная раковина характеризуется в фас по степени прилегания (оттопыренность).

Разнообразие и устойчивость анатомических особенностей ушной раковины обуславливает ее весьма большое идентификационное значение.

С) Морщины: по локализации подразделяются на лобные, межбровные, височные, козелковые, носогубные, ротовые, щечные и шейные. При описании морщин указывается их расположение, количество, степень выраженности, форма и направления. Если отмечается чрезвычайно большое количество морщин на лице молодого человека или их почти полное отсутствие у пожилого, если обращают на себя внимание их резкая выраженность и особенности локализации, то эти признаки приобретают важное идентификационное значение.

Т) Шея: характеризуются ее высота и толщина; отмечается сильное выступание кадыка.

У) Плечи: описываются по ширине и наклону: опущенные, прямые, горизонтальные, приподнятые; может быть одно плечо ниже другого.

Ф) Грудь: характеризуются ее ширина, выступание (впалая, выступающая) и степень выраженности грудных мышц (полнота груди).

Х) Спина: по контуру она может быть прямой (плоской), с небольшими изгибами в области шеи, груди и поясницы (нормальное положение корпуса). Отмечаются сильное выступание лопаток и патологическое искривление позвоночника.

Э) Конечности: характеризуются их длина и толщина; при описании кистей рук отмечаются их длина и ширина, наличие волос на тыльной стороне кисти, длина и ширина пальцев, отсутствие отдельных пальцев или их фаланг, искривление и контрактуры (несгибаемость, неразгибаемость) пальцев, утолщение суставов, размеры и форма ногтей, наличие профессиональных мозолей, следов порезов.

При создании словесного портрета или фоторобота необходимо учитывать, что существует множество видов отдельных элементов внешности, которые необходимо учитывать.

Основные элементы внешности человека:

Прическа – 92 вида	Веки – 2 вида
Овал лица – 26 видов	Морщины:
Брови – 68 видов	лобные – 9 видов
Глаза – 132 вида	межбровные – 8 видов
Нос – 74 вида	подглазные – 9 видов
Уши 14 видов	надгубные – 5 видов
Усы – 17 видов	щечные – 7 видов
Борода – 9 видов	подротовые – 3 вида
Зубы – 7 видов	Ресницы – 2 вида
Рот – 5 видов	Лоб – 18 видов
Подбородок – 13 видов	Голова – 11 видов
Затылок – 2 вида	Пальцы – 10 видов
Кулак – 2 вида	Ногти – 9 видов
Походка – 5 видов	Фас – 2 вида
Очки – 104 вида	Почерк – 20 видов
Шляпа – 13 видов	Одежда – 130 видов

Следует учитывать также *четыре важных расстояния на лице*:

- 1) от линии роста волос до бровей; от внутреннего угла одного глаза до внутреннего угла другого глаза;
- 2) между крайними точками скул; от нижней части нижней губы до нижней точки подбородка;
- 3) расстояние между глазами (среднее, широкое или узкое);
- 4) глубина их положения (выступающие, средние, глубоко посаженные).

Большинство людей не отмечают сознательно эти детали, перечисленные элементы внешности человека, однако на уровне подсознания остается впечатление, которое может быть выражено словесно при правильном опросе. Для развития творческой способности к составлению индивидуально-психологического портрета личности полезно попытаться с закрытыми глазами представить то лицо, которое вы желаете описать. При описании черт лица можно сравнивать их с чертами лиц знаменитых людей.

Занятие по составлению словесного портрета можно проводить с использованием ПК. С помощью соответствующей программы в компьютер вводятся с альбома «Портрет» пронумерованные элементы внешности мужчин и женщин. Обучающийся выбирает элементы, похожие на признаки человека, которого он запомнил, и передает в

ПК. Последняя комбинирует на своем экране субъективный портрет. Время составления одного словесного портрета 4-5 мин.

Психологический портрет неустановленного преступника представляет собой психолого-криминалистический метод, ориентированный на выявление комплекса сведений об индивидуальных признаках и особенностях личности неизвестного субъекта преступления, проявившихся в совокупности обстоятельств преступления и следов преступной деятельности, позволяющих активизировать мероприятия по поиску и задержанию виновного. Психологический портрет часто применяется при раскрытии: убийств на сексуальной почве с признаками садистского истязания жертвы (эвисцерации или потрошения, посмертных колотых и резаных ран, манипуляций преступника с телом жертвы, причинения увечий жертве и т. п.); серийных убийств; безмотивных поджогов и взрывов; изнасилований; ритуальных убийств и других тяжких преступлений.

Западная модель поискового психологического портрета (профиля) как метод установления серийного преступника. «Картина» преступления позволяет понять, какой тип человека способен на подобное деяние. Эта идея не нова. Наиболее яркое художественное воплощение она получила в новелле Эдгара По «Убийство на улице Морг». Герой новеллы сыщик Дюпен, изучив обстановку на месте преступления, пришел к выводу, что действия, требующие такой невероятной силы, не могло совершить существо, принадлежащее к роду человеческому. Как позже выяснилось, убийцей была большая обезьяна.

Мысль о том, что в действиях преступника проявляется его личность, получила позднее развитие во многих произведениях детективного жанра. Однако прошло более ста лет, прежде чем эта идея стала воплощаться в криминалистическую практику и была положена в основу нового метода расследования неочевидных преступлений – психологического профиля неизвестного преступника.

Психологический профиль преступника – ограничение круга подозреваемых. В основе его разработки лежат результаты исследований специалистов США. Поисковый психологический портрет теперь создается и реализуется в целях розыска преступников не только в Америке (там он получил название *психологического профиля*), но и в ряде других стран Запада, а также в России. Наибольшая эффективность использования данного портрета зафиксирована по делам о преступлениях против личности, совершаемых в серийном порядке сексуальными маньяками.

Будучи одной из разновидностей криминалистических мысленных моделей, профиль (портрет) разыскиваемого преступника представляет собой систему сведений о психологических и иных признаках этого лица, существенных с точки зрения его выявления и идентификации. Поскольку в эту систему включаются признаки не только психологической природы, но и правовые, социально-демографические и иные, представляется более точным определять рассматриваемый объект как «поисковый портрет» либо как психолого-криминалистическую характеристику преступника.

Истоки научных разработок в этой области связаны с именем Нью-Йоркского психиатра Дж.А. Брусселя, впервые составившего в декабре 1956 г. психологический профиль реального преступника – Ж. Метески, прозванного «Безумный бомбитель», который более десяти лет терроризировал Нью-Йорк, закладывая бомбы в библиотеках, концертных залах, кинотеатрах, железнодорожных вокзалах и других общественных местах.

Из материалов дела было очевидно, что бомбитель считает Кон. Эд. (так он называл в своих письмах Консолидэйшн Эдисон Компани) и некоторые другие компании виновником всех своих несчастий и болезней. Вследствие какой-то полученной на производстве травмы он, видимо, приобрел хроническую болезнь. Навязчивая идея преследует неизвестного по крайней мере шестнадцать последних лет. По своему психиатрическому опыту Дж.А. Бруссель знал, что навязчивые состояния требуют длительного времени для развития и формирования. Они очень долго никак не проявляются во вне. Если вначале террорист хотел наказать только Кон. Эд., то теперь каждый житель Нью-Йорка воспринимался им как потенциальный недруг.

Основываясь на этих фактах, Дж.А. Бруссель пришел к выводу, что неизвестный является параноиком. Для паранойи характерны устойчивые, не подверженные изменениям, систематизированные и логически сконструированные бредовые идеи. Как психиатр, Дж.А. Бруссель знал, что человек такого типа самовлюблен (нарциссичен), сосредоточен на себе самом и убежден в собственной моральной правоте, даже если весь мир восстает против него. Он просто обязан выйти победителем из этого противостояния, это его способ самоутверждения. Вначале Кон. Эд., а теперь уже все стали его врагами.

И Дж.А. Бруссель, используя свои профессиональные знания, стал описывать неизвестного. «Он симметрично сложен... не тол-

стый, но и не тощий» (из работ психиатра Э. Кречмера, изучившего не одну тысячу пациентов психиатрических клиник с целью установления связей между строением тела и типом личности, следовало, что примерно 85 % всех параноиков имеют симметричную, атлетическую фигуру). Сейчас Безумному бомбителю где-то около 50 с небольшим» (паранойя – заболевание, развивающееся медленно, обычно оно полностью «расцветает» после 35 лет). Из того, что рассказывал и показывал ему инспектор Финни, Дж.А. Бруссель заключил, что бомбитель, он же автор письменных посланий – человек очень аккуратный и дотошный до навязчивости. И если когда-нибудь в архивах Кон. Эд. будет найдено его личное дело, окажется, что он солидный, надежный, исполнительный работник. Он вежлив, пунктуален, аккуратно одет. Все это было до трагического случая, перевернувшего его жизнь и сделавшего из него преступника. Анализ письменных посланий показал, что писавший их человек имеет некоторое образование (не ниже средней школы, но, вероятно, не колледж).

Следует отметить, что Дж.А. Бруссель впервые воспользовался методом, впоследствии получившим название *метода психолингвистического анализа текста*. Используя этот метод при анализе текста писем, он установил, что Безумный бомбитель – выходец из Европы и что английский язык не является его родным языком. По стилю и тону писем Дж.А. Бруссель определил, что их автор думает на родном языке, а потом переводит фразу на английский язык. Изучив почерк и выявив глубокую, скрытую мотивацию, он «нарисовал» портрет человека, не имеющего тесных дружеских привязанностей с мужчинами и серьезных отношений с женщинами, – портрет закоренелого холостяка, возможно, до сих пор остающегося девственником, ни разу не поцеловавшим девушку. Живет он один или с родственницей, которая напоминает ему мать (возможно, это его сестра или тетка). Поскольку полиция уже установила, что взрывные устройства, которые он использует, требуют для своего изготовления «домашней мастерской» (в городской квартире это сделать невозможно), напрашивается вывод, что он живет в собственном доме с одной или двумя родственницами, ибо «это не тот тип человека, который может жить один в большом доме». Таким образом, обобщив результаты своего анализа, Дж.А. Бруссель обрисовал Безумного бомбителя следующим образом: это хорошо сложенный, аккуратный, чисто выбритый, белый мужчина средних лет, выходец из Европы. Он вежлив, но не

доброжелателен. Друзей не имеет, живет с сестрой или теткой в собственном доме. Во внешности его нет ничего примечательного. Во время работы в компании Кон. Эд. (вероятнее всего) или в одной из компаний-предшественников он хорошо выполнял свою работу. От сослуживцев держался отстраненно. Съедал свой обед или ланч в одиночестве, пикников и иных общественных увеселительных мероприятий не посещал.

Основываясь на результатах психолингвистического анализа и приняв во внимание тип оружия, используемого террористом, Дж.А. Бруссель внес уточнение: преступник не только выходец из Европы, но славянин, так как именно славяне отдают предпочтение бомбам для поражения своих целей. Если террорист славянин, то вероятнее всего, что он католик и регулярно посещает церковь.

Что касается места жительства террориста, Дж.А. Бруссель сосредоточил внимание на Коннектикуте и вот почему. На большинстве писем были штемпели Нью-Йорка или Вест-Честера.

Такой хитроумный и осмотрительный человек, как Безумный бомбитель, никогда не совершил бы ошибки и не стал бы посылать письма из того места, где живет. Он отправил бы письмо из Нью-Йорка (где закладывал бомбы) или из места, расположенного между Нью-Йорком и своим домом.

Итак, ограничение круга подозреваемых – это первая задача, решить которую помогает психологический профиль. Вторая задача – подсказать, как поймать преступника, используя знание его психологических особенностей, то есть подсказать следователям приемы, посредством которых можно расставить ловушки для преступника. Приемы эти впоследствии стали называть *проактивными техниками*.

Этот метод получил развитие в Отделе поддержки расследований Академии ФБР (до 1995 г. его возглавлял Дж. Дуглас), однако основы его были заложены Дж.А. Брусселем и он же предложил растиражировать через средства массовой информации составленный им профиль Безумного бомбителя, чтобы о нем узнали как можно больше людей. Поскольку в полицейской практике не принято разглашать материалы следствия, Дж.А. Бруссель предложил опубликовать профиль от его имени, будучи уверенным в том, что бомбитель обязательно выступит с опровержением (если профиль совсем не соответствует реальности) и тем самым даст какие-то верные сведения о себе, либо если профиль правильный, кто-то его опознает.

В своих воспоминаниях Дж.А. Бруссель отмечает еще одно, поразившее его обстоятельство: Ж. Метески был чрезвычайно доволен тем, что оказался в центре внимания прессы, охотно позировал перед объективами фото- и видеокамер журналистов. Он был помещен в больницу: у него обнаружили активную форму туберкулеза, одно из его легких было полностью поражено. Причину своей ошибки в диагнозе Дж.А. Бруссель впоследствии объяснил тем, что не принял во внимание следующее: многие параноики не доверяют врачам (впрочем, как и всем остальным), полагая, что они сами больше знают, и, следовательно, не лечатся. Дж.А. Бруссель несколько раз навещал Ж. Метески в больнице, тот всегда был гладко выбрит, опрятен и очень доброжелателен.

После первой удачи в применении метода психологического профиля к Дж.А. Брусселю стали обращаться за помощью детективы из разных городов.

На начальном этапе расследования дела серийника по прозвищу «Бостонский душитель» (1964 г.) в помощь детективам была выделена группа врачей и ученых психиатров, которую называли Медико-психиатрической комиссией. Коллеги Дж.А. Брусселя считали, что одна часть (убийства женщин пожилого возраста) этих нераскрытых убийств совершена одним лицом, а вторая (убийства молодых дам) – другим преступником, не связанным с первым. И только Дж.А. Бруссель не разделял этого мнения. Он утверждал, что вся серия преступлений – дело рук одного и того же маньяка. Решая данную и другие аналогичные задачи, Дж.А. Бруссель опирался на информацию о психодинамических особенностях преступного события и на некоторые психиатрические показатели криминального поведения преступников. Как правильно подмечено российским исследователем Д. Мионовым, у основоположника психологического профилирования был собственный метод приложения психиатрических принципов к расследованию дел, к которому также приплюсовывался богатый клинический опыт и интуиция.

В начале 1970-х годов работами Дж.А. Брусселя заинтересовался специальный агент Г. Тетен, читавший в Академии ФБР курс прикладной криминалистической психологии. Он стал переписываться с Дж.А. Брусселем, пытался использовать его наблюдения и наработки для объяснения криминального поведения. Поначалу исследование велось на общественных началах одиночками-энтузиастами. В сере-

дине 1980-х, после создания Национального центра по изучению насильственных преступлений, метод психологического профилинга получил официальное признание.

Поисковый психологический портрет существенно отличается от традиционного словесного портрета (основы последнего были заложены в 80-х годах XIX в. французским криминалистом А. Бертильоном) как метода описания признаков внешности человека по определенной системе.

Словесный портрет скрывшегося преступника, личность которого не установлена, составляется, как правило, по указаниям потерпевшего, очевидцев, по данным осмотра места происшествия, где могут быть обнаружены следы, указывающие на признаки внешности преступника, его физические особенности. По методу словесного портрета осуществляется регистрация неопознанных трупов, без вести пропавших лиц, а также лиц, содержащихся под стражей, в отношении которых производится сигналитическая (опознавательная) фотосъемка. Используется методика словесного портрета и при разработке субъективных портретов (фоторобота, изоробота) разыскиваемых лиц.

В отличие от многофункционального словесного портрета *психологический портрет* отражает внутренние, психологические, а также поведенческие признаки человека. Его основная функция – быть средством поиска, выявления преступника, личность которого не установлена. Психологический портрет формируется не на основе достоверных знаний об отражаемых в нем признаках, а на базе знаний вероятностного характера. Существенно и то, что этот метод работает далеко не в каждом случае раскрытия преступления. Полем его применения являются лишь некоторые группы дел, прежде всего те, что связаны с раскрытием тяжких преступлений против личности. Известно еще одно важное ограничение возможностей его применения.

Метод психологического портрета реализуется, когда место происшествия и состояние жертвы позволяют заключить о наличии у неизвестного преступника каких-либо отклонений в поведении, психике, эмоциональном состоянии. Эти ограничения, однако, не умаляют значимости данного метода как остроактуального средства, позволяющего с честью выходить из наиболее запутанных тупиковых ситуаций, в которых другие методы оказываются бесполезными. Указанное прежде всего касается проблемы раскрытия серийных убийств, совершаемых в разных местах и в разное время лицами с психосексуальными аномалиями.

Разработанный и апробированный в отделе поведенческих наук Академии ФБР (Куантико, штат Вирджиния) этот метод впервые был применен в 1971 г. при расследовании убийств, совершенных с особой жестокостью. В 1984 г. при Академии ФБР был создан Национальный центр изучения насильственных преступлений, занимающийся идентификацией и розыском преступников, совершивших серийные убийства и другие особо тяжкие преступления против личности. Создание центра стало дополнительным импульсом к широкому внедрению и совершенствованию метода. Этому способствует и единая национальная компьютерная система. Наряду с исследовательской работой отдел поведенческих наук выполняет заказы по составлению психологических профилей для розыска неизвестных преступников.

Метод получил международное признание, и был внедрен в ряде стран Европы и Америки, высшие полицейские чины которых проходят стажировку в Академии ФБР в Куантико. Материал, необходимый для построения профиля, собирают путем тщательного изучения жертвы и места преступления. Судебный патолог с помощью средств своей науки дает ответ на вопрос, как было совершено убийство; следователь, располагая полными данными о месте преступления и жертве, отвечает на вопрос: какой тип личности совершил этот поступок.

Психологический профиль составляется для раскрытия преступлений лишь в тех случаях, когда место происшествия и состояние жертвы позволяют предположить наличие у преступника психопатологии. В тех случаях, когда убийство совершено с целью ограбления, а жертва – лишь средство в достижении этой цели, применение метода психологического профиля в США считается нецелесообразным.

Другая область преступлений, не пригодных для составления психологического профиля, – это преступления, связанные с приемом наркотиков, поскольку трудно отграничить устойчивые личностные черты от состояний нарушенного сознания в момент совершения преступлений, обусловленных наркотическим отравлением.

Итак, для всякого преступления, где наблюдаются какие-либо признаки психологической дисфункции, можно попытаться составить психологический профиль преступника.

Наиболее пригодны для использования этого метода убийства на сексуальной почве с признаками садистского истязания жертвы (эвисцерация (потрошение), посмертные колотые и резаные ранения, какие-либо манипуляции преступника с трупом жертвы); безмотив-

ные поджоги и взрывы; причинение увечий жертве; изнасилования; ритуальные убийства.

В рамках рассмотрения психологического и поведенческого портретов личности рассмотрим более подробно *этапы составления психологического профиля в ФБР*. Процедура составления психологического профиля состоит из 5 шагов:

1. Обстоятельное изучение и анализ природы и сущности преступления и типов лиц (психолого-психиатрическая типология), совершивших подобные деяния в прошлом.

2. Исчерпывающий анализ места расследуемого преступления.

3. Углубленное изучение окружения, занятий и увлечений жертвы (жертв, если их несколько) и подозреваемого (подозреваемых).

4. Формирование возможных мотивирующих факторов всех задействованных в расследовании лиц.

5. Описание преступника (на основе внешних поведенческих проявлений его вероятной психологической сущности).

Чаще всего в психологическом профиле описываются и оцениваются следующие характеристики преступника: пол и возраст; семейный статус, образовательный уровень, род занятий (общие сведения о работе), как будет реагировать на ситуацию полицейского расследования и допрос, уровень сексуальной зрелости, сможет ли совершить вновь нечто подобное, вероятность того, что искомый преступник мог совершать в прошлом аналогичные преступления, есть ли на него полицейское досье.

Для составления психологического профиля используют следующие материалы: фотографии, материалы вскрытия трупа, план перемещения жертвы до смерти, документы с информацией о личности жертвы и др.

Фотографии места преступления, цветные, увеличенные фотографии имеющихся на теле жертв ран, фотографии жертвы, сделанные с разных позиций и под разными углами. При использовании обширной фотодокументации криминально-технической службы, а также карт, планов, схем в комплексе анализируется все найденное полицией непосредственно на месте преступления и вокруг него. При этом максимум внимания уделяется каждой видимой на фотографии детали, каждому зафиксированному на снимках портрету или положению, в котором было найдено тело, определяется логическая связь объектов с предполагаемым ходом преступления. Не рекомендуется ни при каких обстоя-

тельствах экономить на фотоснимках. Важно, чтобы как близкие, так и удаленные от места происшествия окрестности были представлены достаточным количеством фотографий.

Материалы вскрытия трупа и исследования результатов вскрытия. Вскрытие производится специально обученным врачом, обладающим знаниями патолога и судебного медика. Часто необходимо, чтобы врач, которому придется производить вскрытие, был предварительно вызван на место преступления, чтобы он мог иметь представление о случившемся и сделать определенные выводы. При вскрытии должен обязательно присутствовать сотрудник криминально-технической службы, фиксирующий на фотопленке различные стадии вскрытия и исследования трупа. Анализ вскрытия ориентирован на получение ответов на следующие вопросы: каким орудием, где, в какой последовательности и с какой силой были нанесены повреждения, явившиеся причиной смерти. Точная локализация повреждений на теле жертвы позволяет сделать предположение о том, была ли жертва застигнута убийцей врасплох или убийству предшествовала борьба. Интерес представляет также количество повреждений, были ли и какие повреждения нанесены посмертно, были ли ранения нанесены сквозь одежду или в область неприкрытой кожи тела. Общая картина повреждений позволяет сделать вывод о душевном состоянии убийцы в момент преступления и о том, существовали ли между ним и жертвой какие-либо отношения.

План перемещений жертвы до смерти: место работы, место жительства, где последний раз видели жертву перед тем, как она была обнаружена на месте преступления.

Документы с информацией о личности жертвы. В методе психологического профиля изучению жертвы придается столь же важное значение, как и изучению преступника. Для получения психологического профиля преступника необходимо иметь психологический профиль жертвы. На выполнение этой работы выделяются дополнительные сотрудники, специализирующиеся в области криминалистической виктимологии. Общая картина составляется из следующих фактов: возраст, пол, физические особенности, в том числе одежда во время инцидента, семейный статус, социальная адаптированность, интеллект, успеваемость и взаимоотношения в школе, стиль жизни и его недавние изменения, особенности личности и темперамента, манера поведения, место жительства (прежнее и настоящее), взаимосвязь места жительства и места преступления, сексуальная адаптированность, род занятий

(прежний и настоящий), репутация в доме и на работе, история болезни (физические и психические особенности), личностные привычки (употребление алкоголя, наркотиков), социальные привычки, увлечения, пристрастия, друзья и враги, полицейское досье.

Информация о полной картине преступления и реконструкция механизма содеянного (сведения о месте, времени и дате события, показания свидетелей, род оружия, которым было совершено преступление, и т. д.). С помощью характеристики жертвы, анализа места преступления, характера ран и повреждений на теле жертвы можно реконструировать предположительную последовательность событий преступления. Реконструкция механизма содеянного позволяет диагностировать психологическое состояние преступника в момент совершения преступления, составить представление об уровнях природной интеллигентности и образованности преступника. Особый интерес представляет поведение преступника в так называемой ситуации после убийства (спрятал ли тело жертвы, уничтожил ли другие вещественные доказательства или в панике покинул место преступления, оставив разнообразнейшие следы, и пр.).

Основная предпосылка, на которой базируется метод психологического профиля, состоит в том, что ответ на первые два вопроса подводит к ответу на третий – *кто мог совершить такое преступление*, то есть к составлению психологического профиля, отражающего существенные для характеристики личности и поведения убийцы признаки. Этот профиль описывает совершившего преступление так, как будто речь идет о хорошо известном, знакомом человеке.

Составлением поискового портрета устанавливаемого преступника работа научных консультантов не заканчивается. Их следующая важная задача – разработка рекомендаций о том, как, используя информацию, заложенную в указанный портрет, выявить преступника и каким образом тактически правильно построить его допрос с учетом личностных особенностей подозреваемого.

В этих целях разработаны различные приемы заманивания преступника в ловушку. Вот один из них. Киллеры определенного склада внимательно отслеживают обнародованную в СМИ информацию о совершенных ими преступлениях и работе полиции в этом направлении. Зная это, можно успешно использовать местную прессу, радио и телевидение для запуска специально подобранной информации с тем, чтобы побудить преступника к определенным действиям в конкретном месте. Орга-

низация оперативного контроля за этим местом позволяет захватить искомое лицо, если оно «клевнет» на информационную приманку.

Не стоят в стороне от подобных изысканий и российские «пинкертонь». Так, поведенческий отдел Московского уголовного розыска тоже разработал ряд оперативных методов по выявлению сексуальных убийц.

Одним из них является метод «физического перекрытия», основанный на иррациональном стремлении большинства маньяков действовать в пределах определенной территории.

Другой метод – вычисление по установочным данным. В его рамках проводится тщательная проверка всех ранее замеченных в попытках совершения аналогичных преступлений и подозрительных лиц из числа психически неполноценных людей.

Необходимо подчеркнуть, что разработка и реализация психологического профиля – это лишь одно из многих средств расследования.

История и практика разработки поискового психологического портрета преступника в России. Практика разработки и реализации поисковых портретов серийных преступников имеет многолетнюю историю. Однако долгие годы это делалось по наитию, с ориентацией на субъективные представления и личный опыт тех, кто по долгу службы ловил и изобличал преступников. Успех в данном деле сопутствовал прежде всего тем, кто имел богатый личный опыт раскрытия преступлений. На какие-либо серьезные научные обоснования при этом никто, естественно, опираться не мог. Что не удивительно, если учесть тот факт, что в СССР фундаментальное изучение психологами и криминалистами серийных убийств в целях их раскрытия началось лишь в 1970-е годы, после того, как было доказано, что с десятков убийств на трассе между Витебском и Полоцком совершил один и тот же человек.

В 1992 г. в МВД России была принята программа проведения научно-практической разработки поисковых психологических портретов неизвестных преступников, совершающих серийные преступления против личности. В НИИ МВД России создали отдел психофизиологических проблем раскрытия преступлений и анализа преступного поведения, основным объектом работы которого являются преступления, содержащие признаки серийности. Из работников ряда подразделений МВД России, сотрудников Генеральной прокуратуры России и научно-исследовательских учреждений Минздрава России была сформирована постоянно действующая рабочая группа. В ее состав наряду с работниками упомянутого отдела НИИ вошли группы из отдела судебно-

психиатрических экспертиз Федерального центра имени В.П. Сербского и лечебно-реабилитационного центра «Феникс» из Ростова-на-Дону.

Программистами НИИ МВД России разработана автоматизированная информационно-поисковая система (ЛИСП «Монстр»), предназначенная для анализа информации о серийных убийствах и использования при построении поисковых портретов неизвестных преступников. В 1994 г. введены в эксплуатацию созданные в ГИЦ ГУУР и НИИ МВД России автоматизированные системы «Насилие» и «Досье» Федерального банка криминальной информации, предназначенные для сбора и первичного анализа необходимых поисковых сведений.

В каждом конкретном случае поисковый портрет – это результат комплексного междисциплинарного анализа отраженного в материалах дела криминального события. Как и в случае западного профилинга, направленность анализа данных, полученных в ходе осмотра места происшествия, содержащихся в показаниях свидетелей, различных экспертных заключениях, одна – получить сведения о личности преступника, но не фамилию и адрес, а информацию, позволяющую создать портрет вероятного преступника с характерными чертами его психического и внешнего конституционного облика, профессиональной ориентацией, стилем жизни, увлечениями и пр. В составлении упомянутых портретов (моделей) принимают участие научные и практические работники-специалисты различных поведенческих отраслей – криминалисты, криминологи, психологи и психиатры. Плодом их совместной деятельности выступает заключение (или справка), имеющее рекомендательный характер.

По мнению разработчиков, в зависимости от характера и содержания информации поисковый портрет устанавливаемого преступника может содержать следующие данные:

- общая характеристика личности и преобладающая мотивация поведения;
- привычки, склонности, навыки и другие индивидуальные признаки личности;
- возрастная группа;
- район проживания;
- район места работы, службы, учебы;
- уровень образованности и профессиональная деятельность;
- особенности происхождения (родительская семья) и история личной жизни.

Возможности разработки и использования поисковых психологических портретов обсуждались на научно-практическом семинаре «Нетрадиционные методы раскрытия преступлений» (НИИ МВД России, 25–26 мая 1994 г., Москва) и на трех конференциях, организованных в 1994, 1998 и 2001 гг. Министерством здравоохранения и медицинской промышленности России, ГНЦ социальной и судебной психиатрии имени В.П. Сербского и лечебно-реабилитационным центром «Феникс».

Помимо накопления внутреннего научного и практического опыта, Россия поддерживает отношения со странами, где также применяется рассматриваемый метод. Так, А.А. Протасевич предложил свою типовую модель поискового портрета преступника, состоящую из трех блоков.

Первый – признаки, характеризующие преступника как объект реального мира и как личность (социально-демографические, функциональные, психические и др.).

Второй – признак типа связей и отношений (отношений преступника к потерпевшему, похищенному имуществу, местности, на которой расположено место происхождения, и т. п.).

Третья – признаки преступника как субъекта криминальной активности и объекта, участвующего в процессе слеодообразования (действия до, в ходе и после совершения преступления, следы на теле, одежде преступника и на взаимодействовавших с ним объектах и т. д.).

Существуют и более детальные проработки этого вопроса. Так, разработчикам психологических поисковых портретов серийных убийц рекомендуется обращать внимание на время нападения преступников на жертв. При этом целесообразно зафиксировать день недели и его особенности: рабочий или выходной, праздник.

Кроме того, необходимо указать возможную связь времени преступления с рабочим режимом данного пункта местности: окончание работы средней школы, предприятия; увеличение количества людей в месте совершения преступления или, наоборот, снижение их количества.

Рекомендуется также учитывать:

- особенности погодных условий в момент совершения преступления (шел ли дождь, каким было атмосферное давление, в какой фазе находилась Луна и т. п.);
- маршрут движения жертвы (особый интерес представляют передвижения жертвы в пределах последнего часа до момента нападения, а также маршрут от предполагаемого места контакта потерпев-

шего с преступником до места совершения преступления, обнаружения трупа);

- маршрут движения преступника (при отсутствии данных целесообразно сделать заключение о возможных путях и способах его передвижения, отметив: а) возможные пути прибытия в указанный район и отхода; б) место, с которого преступник выслеживал жертву, его передвижение);

- данные о жертве преступления и способе обращения с ней преступника (наряду с анкетными данными жертвы необходимо зафиксировать, какому возрасту она соответствовала по своему виду, какие имела особенности внешности, на кого по своим расовым, другим анатомическим и внешним признакам была похожа. «Почерк» преступника часто проявляется в характере обращения с жертвой, в связи с чем надо обращать внимание на следующее: степень обнажения; возможные варианты сексуальных контактов с необнаженной жертвой. Процесс обнажения также специфичен (одежда разорвана, разбросана, сложена либо просто отсутствует). Сама жертва может быть связана и т. п. Повреждения, наносимые жертве, характер ранений, их количество, область поражения и т. д.);

- особенности места происшествия (при описании места происшествия важно отметить возможность подъезда транспорта, наличие остановок транспорта и какого именно, а также выяснить, какой вид попутного транспорта обычно используется населением. Интерес представляет описание маршрута движения транспорта в удалении до 2 км (в сельской местности) и 1 км (в черте города).

Рекомендации ВНИИ МВД России, согласованные с Генеральной прокуратурой России, в зависимости от характера информации, содержащейся в уголовных и оперативно-поисковых делах, предлагают в психологический портрет неустановленного преступника включать следующие характеристики:

- а) общее описание особенностей личности и доминирующей мотивации преступления;

- б) индивидуальные особые признаки личности (привычки, склонности, навыки, стереотипы и т. п.);

- в) возраст;

- г) район места жительства;

- д) район места работы, службы, учебы;

- е) описание иных мест вероятного обитания;

- ж) уровень образования и профессиональной квалификации;
- з) род занятий;
- и) особенности происхождения, родительской семьи и личной истории жизни;
- к) семейное положение;
- л) наличие детей;
- м) отношение к различным видам деятельности (труду, службе в армии, спорту, медицине, работе с людьми и т. д.);
- н) наличие прошлой судимости и вида прежде совершенных преступлений;
- о) наличие психической или физической патологии, уродства;
- п) антропологические и функциональные особенности преступника (внешность, телосложение, мимика, пантомимика, особенности речи и т. п.).

Помимо указанных, могут быть сформулированы и иные характеристики подозреваемого лица.

Конкретизируя индивидуально-психологические признаки разыскиваемого преступника, можно говорить о следующих параметрах его психологического портрета:

- направленность (потребности, мотивы, жизненные планы и сценарии, ценностные ориентации, склонности, желания, вкусы, хобби);
- операциональные характеристики (знания, умения, навыки, привычки, жизненный опыт, профессиональные стереотипы поведения);
- психохарактерологические качества (характер, акцентуации характера, психопатии);
- психические процессы (особенности процессов и свойств познавательной, интеллектуальной и эмоционально-волевой сферы личности);
- социально-психологические особенности поведения (социальный и межличностный статусы, жизненные роли, образ жизни, культура поведения и стиль общения, социально-психологические качества личности);
- биопсихические свойства (темперамент, особенности, обусловленные полом и возрастом, патологические свойства, состояние здоровья);
- особенности сексуальной сферы и сексуальных влечений, наличие сексуальных перверсий.

Для составления обоснованного психологического портрета неизвестного преступника необходимо собрать информацию:

- 1) о дате совершения преступления, времени и дне недели;
- 2) дате обнаружения трупа жертвы;

3) месте обнаружения трупа с подробным его описанием, а также подробным описанием и фотографированием всей обстановки места происшествия;

4) погодных условиях на момент совершения преступления;

5) потерпевших (фамилия, имя, отчество, дата и место рождения, возраст, адрес места жительства, адрес места работы или учебы, род занятий, чем занимался потерпевший(-ая) непосредственно перед нападением, рост, вес, телосложение, выраженность вторичных половых признаков, семейное положение, наличие судимости, особенности ношения одежды и т. п.);

6) содержании судебно-медицинской экспертизы (причина и время смерти, число и характер нанесенных телесных повреждений, прижизненность или посмертность нанесения повреждений, орудие, использованное для нанесения повреждений, и др.);

7) характере действий предполагаемого преступника в отношении жертвы (наличие признаков использования в преступлении автотранспорта, наличие признаков того, что жертва была доставлена к месту обнаружения на автомобиле, мотоцикле или велосипеде, тип и марка предполагаемого автотранспортного средства, наличие признаков того, что жертва была доставлена к месту обнаружения трупа живой, наличие признаков того, что жертва была выброшена из автомобиля, наличие признаков паркования автомобиля и следования преступника вместе с жертвой до места обнаружения трупа пешком, наличие следов волочения трупа, использование связывания жертвы, наличие орудия преступления на месте происшествия, совершение с жертвой сексуальных актов, совершение с жертвой прижизненно жестоких сексуальных актов, совершение различных по форме сексуальных актов – в естественной позе, оральный или анальный половые акты, придание телу жертвы определенного положения, совершение сексуальных действий после смерти жертвы, совершение с телом каких-либо посмертных действий, введение в анус или другие естественные отверстия тела каких-либо предметов, наличие признаков вампиризма, отсечение частей лица и головы, гениталий, грудных желез, ягодиц, рук, ног, пальцев, головы, обнажение тела – прижизненное, посмертное, частичное, верхней части тела, нижней части тела; наличие признаков полного обезличивания трупа жертвы, наличие разрезания или разрывания одежды, изъятие преступником каких-либо предметов или деталей одежды жертвы, наличие признаков удушения жертвы, способ удушения жерт-

вы, расстояние от места обнаружения трупа до места жительства и работы жертвы, расстояние до ближайшего населенного пункта и транспортной магистрали, характерные предметы, метки, надписи, оставленные преступником на месте преступления и теле жертвы.

Алгоритм метода составления психологического портрета включает в себя четыре последовательных этапа анализа преступления, отражающих возможности реконструкции субъективного поведения по следам и совокупности обстоятельств криминальной ситуации (А.И. Анфиногенов, 2002):

1. *Составление криминалистической информационной модели события преступления.* На этом этапе для получения объективной информации используются все сведения о способе (орудиях и средствах), объекте, жертве (как носителе возможных виктимных качеств) и механизме преступления, способах взаимодействия лиц в процессе его совершения, обстановке (пространственно-временных характеристиках), лицах, косвенно связанных с событием преступления, результатах криминалистических и судебно-медицинских экспертиз и т. д.

2. *Ситуационное психологическое моделирование* представляет собой мысленное моделирование психологической структуры преступной деятельности, поведения личности жертвы и преступника, их взаимодействия и взаимоотношений. Оно нацелено на реконструкцию поведенческих и личностных характеристик участников преступного события.

3. *Интерпретация и объяснение поведения неизвестного преступника* посредством анализа и выделения индивидуальных психологических особенностей его личности.

4. *Оформление итоговой информации о свойствах личности неустановленного преступника в виде завершеного психологического портрета.*

В параграфе были рассмотрены понятия психологического и поведенческого портретов личности, выявлены специфика их составления и возможности применения методик составления психологического и поведенческого портретов личности в деятельности сотрудников УИС.

Глава 4

ВИЗУАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ В ПЕНИТЕНЦИАРНОЙ ПРАКТИКЕ

4.1. Визуальные признаки лиц с аддиктивным, девиантным, суицидальным и криминальным поведением

А.Ф. Кошко в книге «Уголовный мир царской России» указывает: обычно принято считать, что злодей, имеющий на душе ряд убийств, должен внешне своей неприметно отражать это Божеское проклятие, эту каинову печать. На самом деле ничуть не бывало; среди закоренелых преступников явно дегенеративные типы встречаются, пожалуй, не чаще типов обычных, и нередко в числе злодеев попадаются даже и люди приветливой внешности, с кроткой, симпатичной улыбкой и очень часто невинно-детским выражением, чуть ли не ангельских глаз.

На основе анализа отечественной литературы, а также благодаря многолетним исследованиям в этой области нами сделана классификация лиц с аддиктивным и девиантным поведением, поступающих в учреждения УИС: бомжей; наркоманов; алкоголиков; проституток; лиц с нетрадиционной сексуальной ориентацией; фанатов; байкеров; готов. Остановимся на их характеристике более подробно.

Бомжей характеризует обветренное, почерневшее лицо, немытые, нестриженные и спутанные волосы. Они, как правило, одеты в большое количество грязной дурнопахнущей одежды. На их теле нередко можно видеть шрамы, они не бриты и беззубы, их отличает неразборчивая речь.

Наркоманы имеют бледное, маскообразное, лишенное привычной мимики лицо, очень широкие зрачки и дрожащие руки с воспаленными исколотыми венами. У них наблюдается частое чихание, постоянно заполненный сопливый нос, кожа имеет желтовато-зеленоватый оттенок, неухоженный вид, мешки под глазами, неуверенная походка; неразборчивая речь; небрежный, неопрятный вид; бегающий взгляд, шарнирная походка, напряженность тела, суетливость; пустые, тусклые, красные воспаленные глаза, резкие движения.

Алкоголиков характеризует неряшливость в одежде, громкий голос, развязное поведение, сильно опухшее, отекающее лицо (причем отеки не спадают), запах алкоголя; красный нос, мешки под глазами, шатающаяся походка, сутулость, ссадины, порезы, отсутствие некоторых зубов, одежда с явными признаками грязи, немытые торчащие в разные стороны волосы, нечищенная сношенная обувь.

Проститутки имеют минимум одежды, черные чулки, высокие сапоги на высоком каблуке; ярко покрашенные ногти (черные, красные); броский макияж, распущенные волосы; им свойственны недвусмысленные откровенные позы, вызывающее вульгарное поведение, наглый взгляд, нецензурная брань.

Лица с нетрадиционной сексуальной ориентацией одеты в одежду, подчеркивающую фигуру и их женскую ориентацию, губы и глаза покрашены (макияж). Ведут себя как женщины (например, стеснительно отводят глаза), походка, мимика, жесты и позы соответствующие.

Байкеры – одеты в кожаную одежду, кожаные перчатки, на голове, как правило, бандана, носят длинную бороду и усы, часто отпускают длинные волосы, нередко имеют татуировки, передвигаются на мотоциклах.

Готы – по большей части носят черную одежду, красят волосы, глаза и губы в черный цвет, носят символические украшения, кресты, цепочки, кольца. Женщины-готы одеваются в корсеты, кружевные юбки, плащи черного цвета.

В работе психолога в исправительном учреждении встречается множество трудностей. Одним из направлений его деятельности является определение индивидуальных особенностей осужденного, в том числе выявление склонности к суициду. Однако следует заметить, что противодействовать суицидальному поведению осужденных может не только психолог, но и сотрудники воспитательного отдела, начальники отрядов. Все они, по нашему мнению, должны внимательно относиться к особенностям осужденного, вербальным и невербальным проявлениям.

Рассмотрим некоторые специфические особенности, которые помогают выявить лиц, склонных к суициду, и рекомендации по поводу того, как нужно вести себя с такими людьми.

Итак, для них характерны следующие особенности:

1. *Уход в себя.* Стремление побыть наедине с собой естественно и нормально для каждого человека, но будьте начеку, когда замкнутость и обособление становятся глубокими и длительными, когда человек уходит в себя, сторонится друзей и окружающих.

2. *Капризность, привередливость.* Каждый из нас время от времени капризничает, хандрит. Это состояние может быть вызвано погодой, самочувствием, усталостью, служебными и семейными неурядицами и т. п. Однако когда настроение подчиненного чуть ли не ежедневно колеблется между возбуждением и упадком, налицо причина для тревоги.

3. *Депрессия* – это глубокий эмоциональный упадок, который у каждого человека проявляется по-своему. Некоторые сотрудники и осужденные становятся замкнутыми, уходят в себя, но при этом маскируют свои чувства настолько хорошо, что окружающие долго не замечают перемен в их поведении.

4. *Агрессивность*. Многим актам самоубийства предшествуют вспышки раздражения, гнева, ярости, жестокости к окружающим. Нередко подобные явления оказываются призывом суицидента обратить на него внимание, помочь ему. Однако подобный призыв обычно дает противоположный результат – неприязнь окружающих, их отчуждение от суицидента. Вместо внимания человек добивается осуждения со стороны товарищей.

5. *Злоупотребление алкоголем и наркотиками* – способствует развитию суицидальных мыслей и намерений.

6. *Сексуальная активность*. Иногда неуместное сексуальное поведение отражает отчаянное стремление человека облегчить таким образом угнетающую его депрессию. Он ищет сексуального удовлетворения. Когда оно не достигается длительное время, суицидальные мысли могут усиливаться.

7. *Нарушение аппетита*. Отсутствие его или, наоборот, ненормально повышенный аппетит тесно связаны с саморазрушающими мыслями и должны всегда рассматриваться как опасный для жизни недуг. Руководители должны замечать потерю веса или его стремительный рост у подчиненных.

8. *Раздача подарков окружающим*. Некоторые люди, планирующие суицид, предварительно раздают близким, друзьям, сослуживцам свои вещи. Специалисты по суициду утверждают, что это зловещая акция – прямой предвестник грядущего несчастья. В каждом таком случае рекомендуется серьезная и откровенная беседа с суицидентом для выяснения его намерений.

9. *Психологическая травма*. Каждый человек имеет свой индивидуальный эмоциональный порог. К нему может привести крупное эмоциональное потрясение или цепь мелких травмирующих переживаний, которые постепенно накапливаются. Расставание с родными, домом, привычным укладом жизни, столкновение со значительными физическими и моральными нагрузками, свойственными службе, незнакомая обстановка и атмосфера могут показаться молодому человеку трагедией его жизни. Если к этому добавляется развод родите-

лей, смерть или несчастье с кем-либо из близких, личные невзгоды, у него могут возникнуть мысли и настроения, чреватые суицидом.

10. *Перемены в поведении.* Внезапные, неожиданные изменения в поведении человека должны стать предметом внимательного наблюдения. Когда сдержанный, немногословный, замкнутый человек (интроверт) неожиданно для окружающих начинает много шутить, смеяться, болтать (ведет себя как экстраверт), стоит присмотреться к нему. Такая перемена скорее свидетельствует о глубоко переживаемом одиночестве, которое человек стремится скрыть под маской веселья и беззаботности. Другим тревожным симптомом является снижение энергетического уровня, усиление пассивности, безразличия к службе, общению, жизни.

11. *Угроза.* Любое высказанное стремление уйти из жизни должно восприниматься окружающими серьезно. Наиболее часто оно выражается словами: «Вы будете виноваты в моей смерти», «Вы еще пожалеете обо мне», «Я не хочу жить среди вас» и т. д. Эти заявления можно интерпретировать как прямое предупреждение о готовящемся самоубийстве.

Приемы оценки степени причастности человека к криминальной среде.

К воровской среде:

- оценка речи (присутствие или отсутствие уголовного жаргона, направленности и содержания речевой деятельности и т. д.);
- изучение и оценка внешнего вида (одежда, прическа, наличие или отсутствие татуировок и т. п.);
- оценка динамики общения и окружения человека (специфика коммуникаций, порядок обращения людей друг к другу, употребление в общении кличек, содержание предмета коммуникаций и пр.);
- анализ динамики личного поведения человека.

Особенностью воровского жаргона является наличие слов, которые в обычном разговоре не употребляются (например, «вытерка» – проездной билет, «ботать» – разговаривать, «фарт» – удача), а также употребление привычных для всех слов в совершенно ином понимании («небо» – потолок, «доктор, врач» – защитник, адвокат, «исповедь» – допрос, «пират» – оперативный работник).

В воровском жаргоне существует много слов-синонимов, означающих одно и то же действие, лицо или явление. К примеру, наркотики (в частности, анаша) могут быть названы десятком слов (балда, банч, божья коровка, галька, грелка, дран, дурцелло, клевер, мура, мякинна, пахтач, сары, травка божья, турецкий табак).

Другим признаком, указывающим в определенной мере на причастность человека к криминальному миру, является специфика речевого общения, его направленность. Обычно таких лиц более всего интересуют способы и приемы быстрого обогащения, добычи денег, организация свободного времени, застолье, азартные игры, женщины и т. д. Как правило, преступники индифферентны к политике, они ей не интересуются, а если интересуются, то с точки зрения нахождения возможностей с целью добычи денег и обогащения, а также в связи с изменениями в уголовном, уголовно-процессуальном и уголовно-исполнительном законодательстве. Опытные воры достаточно искушены в знании уголовно-правовых норм, могут точно назвать номер соответствующей статьи УК РФ, процитировать ее всю дословно или ее часть. Последнее обстоятельство также может служить одним из вспомогательных признаков. Татуировки, наносимые правонарушителями, имеют совершенно определенный смысл.

Известно, что комплекс враждебности по отношению к другому человеку образуют три эмоции:

- 1) гнев;
- 2) отвращение (возмущение);
- 3) презрение (неуважение).

Важное значение имеет диагностика этих эмоций по их внешним, в первую очередь, мимическим проявлениям. К реакциям, свидетельствующим об угрозе непосредственного нападения на работника правоохранительных органов, следует отнести:

- а) сокращение пространственной дистанции между конкретным лицом и сотрудником УИС;
- б) высказывание угроз и оскорблений;
- в) сжимание и разжимание кистей рук, что говорит о крайнем раздражении;
- г) сжимание пальцев в кулак;
- д) периодические удары себя кулаком в грудь, характеризующие высокий уровень нервного возбуждения;
- е) принятие поз агрессивности (упереться кулаком в бок или выставить кулак вперед или угрожать кулаком);
- ж) откидывание корпуса назад, свидетельствующее о пренебрежении к собеседнику;
- з) постукивание ног, что является признаком нервозности;
- и) принятие оборонительной позы (руки скрещены на груди) или агрессивной позы нападения (борцовская или боксерская стойка).

При этом целесообразно обращать внимание на взгляд человека, демонстрирующий агрессивные намерения: взгляд в сторону (пренебрежение); долгий неподвижный взгляд в глаза (желание подчи-

нить себе и доминировать в общении); бегающий взгляд (неискренность, обман, нервозность); сужение зрачков (обман, блеф).

Успешность действий сотрудника УИС в опасной ситуации зависит от адекватности оценки личностных качеств осужденного, профессиональной специализации, криминального опыта, физических возможностей, степени владения холодным и огнестрельным оружием потенциального нападения, его целей и мотивов поведения.

Таким образом, в рамках данного параграфа мы определили визуальные признаки лиц, проявляющих аддиктивное, девиантное, суицидальное и криминальное поведение; возможности своевременной диагностики отклонений в поведении осужденных в УИС.

4.2. Визуальные методы диагностики агрессивности в поведении осужденных

Агрессия возникает как реакция субъекта на фрустрацию и сопровождается эмоциональными состояниями гнева, враждебности, ненависти и пр. Готовность человека к агрессивному поведению рассматривается как относительно устойчивая черта личности – агрессивность. Можно утверждать, что помещение любого человека в места заключения всегда вызывает озлобленность (В.А. Елеонский, 1976; Г.Ф. Хохряков, 1991; В.Ф. Пирожков, 1975 и др.).

На фоне психологически затрудненных условий отбывания наказания озлобление подталкивает человека к активному внутреннему поиску ответов на вопросы: «Кто виноват? Как себя вести?». При этом внутренняя установка зависит от стратификации осужденных. «Мужики» считают: «Виноват я сам»; «блатные»: «Я жертва, виновато государство». В формировании самоконтроля над агрессивностью и сдерживании агрессивных актов большую роль играет развитие психологических процессов эмпатии, идентификации и децентрации, лежащих в основе способности субъекта к пониманию другого человека, сопереживанию ему.

Э. Котова выделяет такие подтипы агрессивности у осужденных:

- *недифференцированная*: характеризуется отсутствием предмета агрессии и выражается в криках, скандалах по любому поводу с различными людьми;

- *локальная*: определяется доминированием предмета агрессии. В данном случае несколько большая выраженность агрессивности:

субъект иногда допускает применение физических мер. Преобладает самооправдательная позиция;

– *жестокая*: крайнее проявление агрессивности – причинение физического вреда, психической травмы. Она исходит из враждебных позиций личности в целом либо по отношению к конкретным лицам;

– *антиагрессивность* – негативное отношение к любым агрессивным проявлениям.

Агрессия проявляется вербально и невербально. Рассмотрим подробно вербальное проявление агрессии в поведении осужденных.

Жаргон используется преступниками как средство общения между собой и потому может невольно проявляться в речи осужденных. На сегодняшний день сведения о жаргонном языке лиц, подозреваемых в преступной деятельности, являются такими же актуальными, как и много лет назад, когда Д.С. Лихачев писал о том, что подобный материал ценен не только этимологией отдельных слов. Этот язык включает в себя всю идеологию, все коллективные представления и коллективные эмоции как воров, так и прочих асоциальных лиц.

Употребление жаргонных слов осужденными предназначено: для зашифровки мыслей и тем самым обеспечения живучести преступного сообщества; самоутверждения в преступной среде или подчеркивания превосходства сообщества преступников над другими людьми (например, в преступном сообществе все люди делятся на «гавриков», «шибздилов», «волосатиков», «дубаков», а чины милиции (ныне – полиции) – на «легалых», «лягушек», «жаб», «псов», «снегирей», «клух»); распознавания «своих» и выделения их в особую касту по специализации (различаются несколько разновидностей воровской профессии: «мойщик» – вокзальный вор или лицо, обкрадывающее спящих в вагоне пассажиров, совершающее кражу у пьяных; «охотник» – нищий профессионал; «барабанщик» – квартирный вор, стуком в окно или звонком предварительно проверяющий отсутствие хозяев; «тихушник» – вор, совершающий кражи из незапертых квартир, и пр.); выявления лиц, имеющих намерения проникнуть в криминальное сообщество, что позволяет «изобличать» подосланных властями агентов, знающих только основы языка; отражения внутригрупповой иерархической структуры (по обозначению членов сообщества терминами жаргона определяются их права и обязанности, система взаимоотношений: «косматый» – главарь группы; «валет» – лицо, прислуживающее авторитетам преступного мира, «взросляк» – совершеннолетний преступник и пр.) и т. д.

При декодировании зашифрованной речи осужденных сотрудникам УИС приходится сталкиваться с определенными трудностями. Во-первых, от представителей криминального мира очень трудно добиться каких-либо объяснений тех выражений и слов, которые они употребляют. Подозреваемый, прошедший не один десяток допросов, вырабатывает в себе тактику запирательства. И этот факт делает «уголовную тарабарщину» малодоступной для понимания, а сведения, содержащиеся в справочниках, словарях, энциклопедиях, в части освещаемой проблемы жаргона не всегда отражают быстро меняющиеся реальности преступного мира.

Во-вторых, отмечается постоянное обновление словаря уголовного жаргона, расширение синонимического ряда входящих в него слов. Основная причина такого словотворчества – прогрессирование наркоманий преступности, члены которой отличаются по большинству параметров от общей части правонарушителей: уровню информированности, общей культуре, образованию, эрудиции. В связи с расцветом в стране наркоманий преступности современный жаргон правонарушителя постоянно пополняется искаженными иностранными словами, медицинскими терминами («баядерка», «гейгерл», «гейшанка», «эвричка» и пр. – проститутка; «витамин С», «санта-мария», «хромосома жирная», «яйцеклетка товаристая», «эрзац-баба» – жена, сожительница).

В-третьих, смысл жаргонного слова и степень его агрессивности могут преобразоваться в зависимости от контекста фразы, конкретной обстановки, внешних обстоятельств. Так, слово «навернуть» означает «совершить», «что-то сделать», при этом можно «навернуть скачок» – совершить кражу со взломом; «навернуть малину» – установить тайную квартиру; «навернуть бабки» – добыть денег; «навернуть фрэера» – обмануть кого-либо.

В-четвертых, прослеживается тенденция к популяризации среди всех слоев населения жаргонных слов и выражений. Они употребляются не только правонарушителями, но и законопослушными гражданами (хотя и в шутку, из озорства, без жиганской и воровской патетики).

Необходимость иметь представление о жаргоне как инструменте изучения преступника и агрессивности вполне объяснима, в противном случае общение с ним может оказаться ограниченным, не полным и не доверительным, а незнание или неудачное применение жаргонных слов сотрудником УИС может привести к конфликтным

ситуациям. Приведем примеры самых распространенных слов, выражающих агрессию:

МОЧИТЬ – убивать (аналогично: замочить, мочилово).

НА ГЛУШНЯК – окончательно, насмерть.

НАЕХАТЬ – применить методы психологического воздействия на жертву при личной встрече (аналогично: наезд, наезжать).

НАЕХАТЬ ОТ ВОЛЬНОГО – угрожать случайной жертве, наехать без повода.

ПРЕССОВАТЬ – применять пытки.

ПРИШИТЬ – убить.

СМАЗАТЬ МУШКУ – ударить по лицу.

СПРОСИТЬ – наказать за незначительные нарушения воровского закона.

СТВОЛ – огнестрельное оружие.

МАСЛЯТА – патроны, боеприпасы.

ТАЧКОВАТЬ – шантажировать.

ТОЧИТЬ – замышлять, намереваться сделать гадость.

ШМАЛЯТЬ – стрелять.

Специфику невербального поведения представителя криминального мира Д.С. Лихачев связывал с обрывочным, «заторможенным» характером речевого синтаксиса, пропуском подлежащего и сказуемого. Страх произнести лишнее, выдать себя или других из-за болтливости часто не разрешается ничем. Здесь-то и приходят на помощь телодвижения как результат разрешения напряжения в речи преступника, в среде которого к тому же не терпят многословия, где почти все понимается с полуслова, порой по одному взгляду или позе. Это обстоятельство порождает понимание сотрудниками УИС необходимости владеть искусством толкования этого особого языка – языка телодвижений, проявление которого обусловлено импульсами подсознания. Отсутствие у собеседника возможности подделать эти импульсы позволяет доверять этому языку больше, чем обычному словесному каналу общения.

Агрессия осужденных чаще всего проявляется в невербальном поведении (рис. 59):

1. *В мимике*: сдвинутые к переносице брови, вертикальные складки на лбу и переносице, оттопыренные губы, выставленная вперед нижняя губа или опущенные вниз уголки губ, сильно блестящие глаза, выкатившиеся из орбит или прищуренные, покрасневшее лицо,

дрожащие расширенные ноздри, затрудненное дыхание, перекошенный рот, пена у рта и вставшие дыбом волосы (рис. 58).



Рис. 58

2. *В жестах*: сжатые в кулак пальцы свидетельствуют о враждебной и наступательной позиции, при этом часто зубы стиснуты, а лицо краснеет. В таком случае возможно словесное или физическое нападение. Скрещивание рук на груди и при этом сжимание пальцев в кулак связаны с попыткой сдержать негативные эмоции, но в любой момент человек готов вас атаковать. Жест, когда осужденный ребром ладони водит у шеи, принуждает того, к кому он обращен,

выполнить определенное требование, иначе будут применены физические санкции.

3. *В позах*: фронтальное положение общающихся напротив друг друга и напряжение нижней части корпуса. Человек, посягающий на личную зону другого, воспринимается враждебно, его намерения расцениваются как агрессивные. Агрессивно настроенный осужденный стремится сохранить дистанцию в отношениях с сотрудником УИС.

4. *В вокальной мимике*: громкая стремительная речь, разговор на повышенных тонах, низкий, хриплый, сдавленный (от напряжения) голос, насмешливая интонация, сарказм.

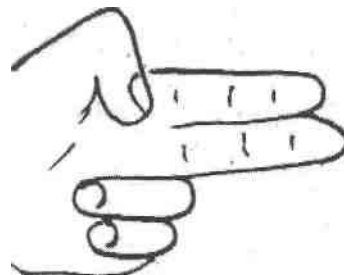
5. *В контакте глаз*: взгляд в упор, исподлобья, пристальный и долгий, сильно блестящие глаза, сузившиеся или выкатившиеся из орбит (при этом соответствующее положение головы и мимика).

6. *В татуировках*: они как знаковый символ отражают один из срезов социального общения. Важным представляется применение градации символов к аббревиатуре преступников. Э. Фромм пишет, что в действительности индивид переносит свой рассудок на тот или иной избранный символ. Он зависит от своих идолов, не способен отказать от поклонения и становится их рабом, потому что вложил в них свой ум. В связи с этим когда татуировка наносится осознанно, она связана с внутренними переживаниями. Так, татуировка «БЕС» («Бей, если сможешь») выражает агрессивное состояние и готовность отомстить всем тем, кто обидел или может обидеть.

Сжатый кулак означает гнев, раздражение, угроза, готовность к драке



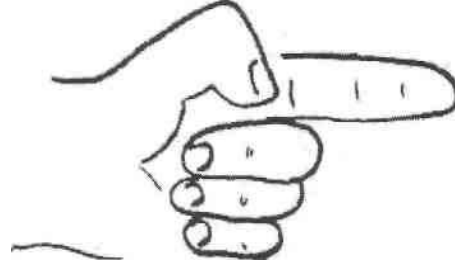
«Замочить» – убить, убрать



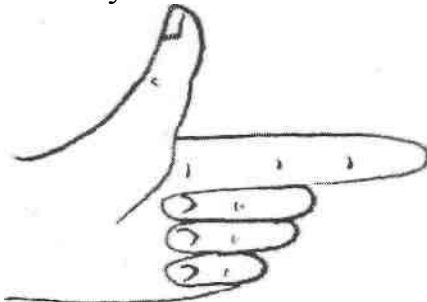
«Пчелы», «маслята» – патроны



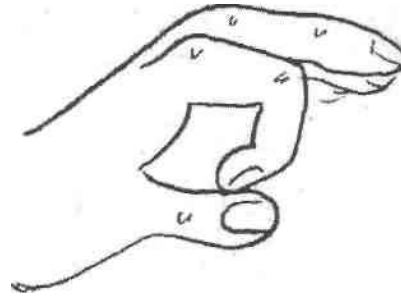
«Поставить на уши» – ограбить,
«Кмануть» – взять силой



«Отшкворить» – изнасиловать



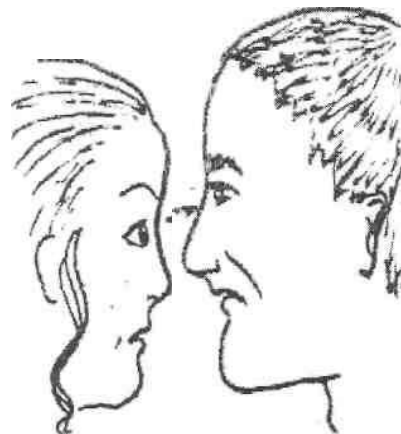
«Финяк» – финский нож



«Опустить» – совершить акт мужеложства



Взгляд исподлобья – выражение недоверия, опасения, агрессии, ненависти



Тяжелый взгляд на кого-то – осуждение, ненависть, неприязнь

Рис. 59

Вот значение некоторых татуировок агрессивного характера, которые обычно адресованы работникам правоохранительных органов, а также осужденным, вставшим на путь исправления, ото-

шедшим от «воровского закона», либо женщинам, нарушившим верность:

1. *Голова Иисуса Христа на кресте и Библия*, горящие в огне из слова «Свобода», – в партийном огне сгорели свобода и вера. Наносится на грудь и плечо.

2. *Череп и скрещенные кости*. На плече и предплечье носят противоправно настроенные лица, способные к вооруженному насилию.

3. *Уголовный кодекс, проткнутый кинжалом*, – «анархист». Обычно наносится на предплечье, но можно встретить и на других частях тела.

4. *Надписи: «Раб КПСС» («Раб МВД», «Раб СССР» и др.)* – выражают несогласие с рабскими законами, угнетением и режимом в ИУ. Татуируется на лбу, веках и руках.

5. *Горящий крест* (символ веры), обвитый колючей проволокой, с надписью: «Верь в Бога, а не в коммунизм». Наносится на грудь.

6. *Голова беса, в шею которого воткнут кинжал*, – татуировка антисемитов. Наносится на разные части тела.

7. *Окно с тюремной решеткой, заключенный за ней*, на ленте надпись: «Кто не был лишен свободы, тот не знает ее цены» – по неписаному закону тюрьмы «вор в законе» не может находиться на свободе более года. Наносится на живот.

8. *Пятиконечная звезда и надпись: «Смерть мусорам»*. Встречается на груди, плече и боковой поверхности голени.

9. *Шестиконечная звезда (Звезда Давида) и надпись* (обычно на иврите): «Мы библейский народ. Жизнь. Разум. Власть на земле». Наносится подмышкой.

10. *Погоны или эполеты с надписями или иными символами* (например, «N» – «Наполеон - 1»). Это своеобразные знаки отличия в преступной среде, в том числе авторитетов в тюремной иерархии. Наносятся на одно или оба плеча.

11. *Знак качества*. Наносится на грудь, лобок, половой член и другие интимные части тела.

12. *Крестики* – символы женщин-воровок. Наносятся в область виска, между грудями, на пальцы рук.

13. *Железный крест со свастикой или без нее* – символ современных панков, солидаризирующихся с нацистами. Располагается на груди между ключиц.

14. *Полумесяц и звезды* – у лиц, исповедующих ислам. Наносится на нижней части предплечья и груди.

15. *Две, три и более полудуги в виде куска проволоки с колючками-крестиками* – «лицевой счет ЗК»: количество полудуг – количество судимостей, крестики – годы, на которые носитель «счета» лишился свободы. Внутри незамкнутого круга проставляются инициалы хозяина татуировки или начальные буквы названия места отбывания наказания.

16. *Медальон с головой Иисуса Христа в терновом венце* – месть предателям. Наносится только на груди.

17. *Серп и молот над скрещенными костями* – страдаю за убеждения. Наносится как на руки, так и на ноги.

18. «Звезда Давида» с надписью по-французски: «Все для меня – ничего от меня» – символ отрицаловки. Наносится на предплечье.

19. *Крест с распятым на нем Иисусом Христом или изображение Богородицы с младенцем* – «перед друзьями совесть чиста», «не способен на предательство». Наносится на грудь.

20. *Цветок лилии или ромашки* – сообщество, клан. Число лепестков соответствует количеству участников преступной группы или лиц, судимых по одному уголовному делу. На лепестках могут быть проставлены инициалы. Место татуировки – любая видимая часть тела. Кроме указанных значений «ромашка» может служить символом верности воровской малинной любви (рис. 60).

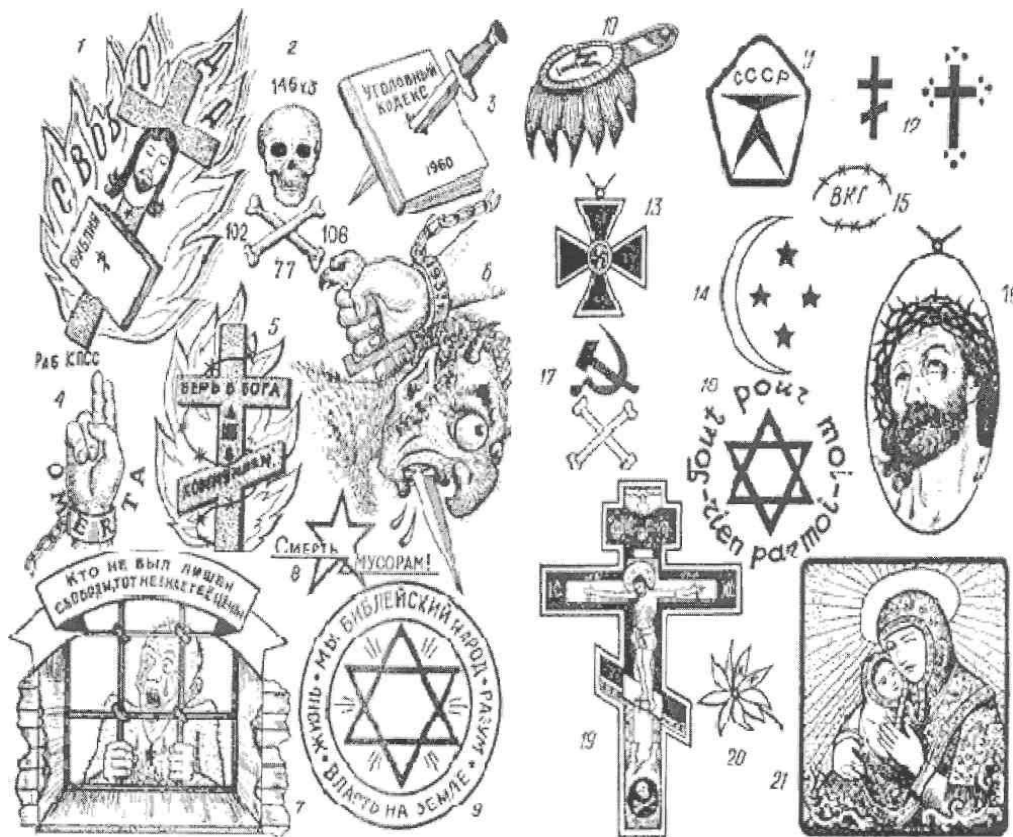


Рис. 60

По нашему мнению, *особого внимания со стороны администрации, а также сотрудников отдела безопасности и начальников отрядов УИС* заслуживают обладатели следующих татуировок: «парусник и кот в сапогах» – свидетельствует о намерении совершить побег; «змея, увенчанная короной» – осужденный решил кому-то отомстить; «гладиатор с мечом» – готовность по указанию «авторитетов» исполнить приговор в отношении любого отступника от «воровского закона». «Паук в паутине», «маковая головка», «джинн, вылетающий из кувшина» – отличительные знаки наркомана, «паук без паутины» на левой стороне шеи – идейного нарушителя режима, завсегдатая ШИЗО и ПКТ. Надпись на веках: «Не буди» вряд ли посмеет наколоть кто-либо, кроме главаря «отрицаловки». «Оскаленная морда тигра или рыси», «часовой на вышке и колючая проволока», «сердце, пронзенное стрелой и кинжалом» означают: «Ненавижу администрацию и актив».

Агрессивность в невербальном поведении осужденных выражается также в проявлении:

- настороженности в беседе даже на нейтральные темы;
- подозрительности и скрытности;
- нервозности (активное движение рук, прежде всего кистей и пальцев; частое покашливание, прочищение горла; учащенное моргание; покусывание губ, ногтей; избегание взгляда сотрудника; ерзанье и др.);
- неестественной веселости, развязности, примитивной бесцеремонности (беззаботно открытая посадка – ноги или бедра широко расставлены; улыбчивость, демонстрация преувеличенного дружелюбия, когда обстановка не располагает к этому) и т. д.

4.3. Приемы обнаружения лжи

В практике правоохранительной деятельности на основе теоретических представлений о механизмах лжи, проявляющихся в утаивании, вымысле, искажении информации о реально происшедших событиях, разработано немало различных рекомендаций по ее диагностике. Обычными средствами прекращения запирательства лгущего и принуждения его к даче правдивых показаний является оперирование доказательствами, убеждение и предложение дать правдивые показания.

Ложность показаний осужденного может диагностироваться по ряду вербальных (словесных) и невербальных (несловесных) прояв-

лений, которые, однако, не выступают однозначными доказательствами этого. К вербальным (словесным) признакам относятся:

- 1) проговорки в высказываниях, указывающие на осведомленность лица относительно скрываемых им обстоятельств;
- 2) лексические особенности показаний, не соответствующие личностным особенностям допрашиваемого;
- 3) бедность эмоционального фона показаний, схематичность, заученность их вербальной структуры;
- 4) самореабилитация;
- 5) неспособность детализировать описание события;
- 6) противоречивость информации из различных источников;
- 7) уклончивость при ответах на прямые вопросы;
- 8) незнание обстоятельств, которые должны были войти в поле произвольного восприятия и запоминания.

Эксперименты, проведенные А. Меграбяном и другими учеными более 30 лет назад в отношении несловесных признаков, показали, что, обманывая, коммуникаторы меньше кивают и жестикулируют, меньше двигают ногами и ступнями, занимают менее открытые позиции относительно своих адресатов, медленнее и меньше говорят, допускают больше речевых ошибок и чаще улыбаются.

Изучение упомянутых признаков поведения подозреваемого дает возможность следователю развить наблюдательность, позволяет отработать разумный стиль собственного поведения. При этом одна из важнейших практических рекомендаций заключается в том, чтобы в случае разногласия между словами и жестами допрашиваемого больше доверять своему зрению, а не слуху. Истине более будут соответствовать все-таки невольные жесты, движения человека, его мимика, а не произносимые фразы. Необходимо учитывать, что надежность признаков, передающих подлинное отношение собеседника, убывает в следующем порядке: пространственное расположение, поза, голосовые сигналы, мимика, непосредственно высказывания. Иными словами, скрыть правду или истинное отношение к вам легче всего посредством слов, мимики, голоса и труднее всего при помощи других средств общения (жестов, движений, позы).

Другим важнейшим источником информации являются глаза собеседника. Как считают создатели технологии нейролингвистического программирования, их подсознательные движения в ту или иную сторону у большинства людей одни и те же. Разница бывает только у

левой и правой. В зависимости от того, в какой сенсорной системе идет переработка информации, глаза в этот момент перемещаются в определенную зону. При этом каждая зона имеет свое значение и зависит не только от вида сенсорной системы, но и от того, происходит ли в данный момент работа с информацией, извлекаемой из памяти (то есть вспоминаемой) или сконструированной. Глазодвигательные реакции правши со стороны наблюдателя выглядят следующим образом:

Зв (направо вверх) – зрительные воспоминания. Это зона визуальных образов тех объектов, которые человек когда-то видел. Вызвать их могут вопросы типа: «Какого цвета стены Вашего кабинета?», «Как выглядел дом, в котором прошло Ваше детство?».

Зк (налево вверх) – зрительные конструкции. Визуальные образы тех вещей или явлений, которые человек никогда не видел раньше или видел не такими, как должен представить в данный момент. Типовой вопрос: «Вообразите, как Вы будете смотреться в костюме гусара?».

Блуждающий взгляд выражает либо интерес ко всему сразу, либо (при отсутствии поиска) – его отсутствие. В соответствии с той быстротой, с которой взгляд блуждает, можно судить и о любопытстве, и о конкретном поиске чего-либо, и о повышенной раздражимости, производимой впечатлениями, и об упрощенном переживании или болезненно ускоренной реакции. Блуждание взгляда вертикально по поверхности лица, когда наблюдается прямолинейное поднятие и опускание головы вверх-вниз, сигнализирует о повышенном интересе. Если взгляд сопровождается целенаправленно «прохладной» мимикой, тогда создается впечатление трезвого взвешивания, оценки, даже обиды.

Фиксированный взгляд – часто наблюдается сужение круговой мышцы и концентрированное напряжение мимики. Такой взгляд, направленный на собеседника, выражает осознание собственной силы и воздействия с воспоминанием о чем-либо, а при повороте в стороны – с представлением чего-либо.

Направление взгляда в зависимости от хода рассуждений человека:

- Св (направо в сторону) – слуховые воспоминания. Аудиальные образы тех звуков, которые человек уже слышал в прошлом. Типовые вопросы: «Вспомните звуки флейты», «Что я сказал в начале нашей беседы?».

- Ск (налево в сторону) – слуховые конструкции, то есть аудиальные образы тех звуков, которые человек никогда не слышал раньше. Стандартные вопросы: «Как прозвучало бы Ваше имя, если про-

читать его наоборот?», «Вы можете услышать, как спорят древнеримские сенаторы?»).

- Сп (направо вниз) – замкнутые слуховые представления. Внутренний разговор с собой. Стандартные установки: «Похвалите себя за удачно проведенный день», «Повторите про себя стихотворение, которое Вы учили наизусть в школе».

- Кп (налево вниз) – кинестетические представления любого типа. Эмоциональные, а также осязательные и другие ощущения. Стандартные вопросы: «Какое чувство Вы испытываете, прикасаясь ко льду», «Что Вы ощущаете, когда делаете по утрам зарядку?».

Для левшей характерна картина, зеркально отражающая описанную.

Следовательно, при ответах на вопросы движения глаз допрашиваемого могут помочь отличить, когда он припоминает что-либо на самом деле происходившее (движение глаз в зонах Зв, Св, Сп, Кп) или когда он на ходу придумывает, то есть конструирует образы (движение глаз в зонах Зк и Ск). Последние стратегии можно использовать в качестве психологического детектора лжи.

Поскольку движения глаз допрашиваемого происходят достаточно быстро, при проведении опроса, допроса, профилактических бесед и т. д. следовательно рекомендуется:

- воспользоваться видеокамерой для последующего детального анализа этого информативного признака, обращая внимание на первую реакцию («скачок») глаз при воспоминании конкретного события;

- задаваемые вопросы логически вплетать в контекст беседы, иначе они могут вызвать настороженность или создать странное впечатление у допрашиваемого;

- придавать значение дополнительным признакам: изменению позы, микродвижениям рук, напряжению лицевых мышц и пр., хотя они и не столь однозначны;

- перед применением этого метода потренироваться или пройти специально организованные семинары.

Часто можно наблюдать противоречия между высказываниями человека и его телодвижениями, позами, мимикой и жестами. Невербальный язык обычно выдает человека, говорящего неправду. Это объясняется произвольным, неосознаваемым проявлением неискренности.

Важно выражение глаз, направление взгляда, его движение. При нормальном контакте, когда люди говорят друг другу правду, взгля-

ды встречаются около 2/3 всего времени общения. Если человек неискренен или скрывает что-либо, то его глаза будут встречаться с глазами собеседника менее 1/3 всего времени взаимодействия. При этом он будет стараться отвести взгляд в сторону, смотреть на потолок, вниз и пр. («бегающий взгляд»). Он не выдерживает прямого взгляда. В случае вопросов, относящихся к скрываемой или искусственно сконструированной им информации, первое же беспокойное выражение или отвод глаз могут свидетельствовать об определенной растерянности, стремлении лжеца быстро найти любой правдоподобный ответ. Прищуривание, сужение глаз при ответах на вопросы часто говорит о нежелании «открывать душу».

Продолговатая улыбка собеседника (губы слегка оттянуты назад от верхних и нижних зубов, образуя продолговатую линию губ, а сама улыбка не кажется глубокой) указывает на внешнее приятие, официальную вежливость другого человека, но не на искреннее участие в общении и готовность к оказанию помощи. Как оборонительная позиция и антагонизм в общении расцениваются плотно сжатый рот и мышцы челюсти, а также косой взгляд в сторону собеседника. Легкая, снисходительная улыбка нередко сопровождает ложное самоуверенное высказывание.

В психологии в результате наблюдений за невербальным поведением человека выделены так называемые жесты неискренности. К ним относятся:

- защита рта рукой (рука прикрывает рот, большой палец прижат к щеке);
- прикосновение к носу (легкое прикосновение к ямочке под носом или одно быстрое, почти неуловимое прикосновение к носу);
- потирание века;
- почесывание и потирание уха;
- оттягивание воротника рубашки;
- частое приглаживание волос;
- нервозность в поведении (периодическая прочистка голоса; покашливание; частое курение сигареты; ерзание на стуле; постукивание по столу; потирание ладоней; произвольное изменение интонации, темпа и тембра речи; появление дрожи в голосе; паузы при ответах на вопросы; слишком быстрые ответы на вопросы и т. п.);
- напряжение лицевых мышц.

Остановимся более подробно на рассмотрении пластики движений.

Эмблемами называют действия, жесты, имеющие конкретное значение, известное каждому, принадлежащему к определенной культурной группе. Большинство прочих жестов не имеет такого конкретного значения, и смысл их не ясен. Многие жесты мало что значат без сопроводительных слов. Эмблемы же, в отличие от просто жестов, можно использовать вместо слов или там, где слова использовать нельзя. Свой эмблематический словарь существует для каждой страны, а нередко и для региональных групп внутри страны. В качестве примеров можно привести ряд хорошо известных эмблем, среди них: кивок головой – «да» и горизонтальное движение головой – «нет», движения рукой – «иди сюда» и «привет/пока», приставление руки к уху – просьба говорить погромче и т. д.

Второй признак того, что эмблема – это скорее оговорка, нежели намеренное действие, заключается в том, что она выполняется не в привычной позиции. Большинство эмблем демонстрируется прямо перед собой, между талией и областью шеи. Эмблему, демонстрируемую в привычной позиции, не заметить невозможно. При оговорках же эмблему никогда не выполняют в привычной позиции. Эти моменты (фрагментарность и выполнение вне привычной позиции) мешают заметить эмблему и самому лжецу и его жертве.

Не каждый лжец демонстрирует эмблематические оговорки, но когда они случаются, это вполне надежный признак. Эмблематическим оговоркам можно доверять. Они выступают подлинными признаками невольно вырвавшейся информации.

Иллюстрация – это еще один тип телодвижений, который может быть признаком обмана. Иллюстрации часто путают с эмблемами, однако важно уметь их различать, потому что в процессе лжи они подвержены противоположным изменениям: если количество эмблематических оговорок увеличивается, количество иллюстраций обычно уменьшается.

Этот тип телодвижений назван так потому, что иллюстрирует речь. Способов иллюстраций много: можно делать особое ударение на слове или фразе, подобно тому, как ставят знак ударения или подчеркивают что-либо на письме; можно прослеживать в воздухе ход мысли рукой, как бы дирижируя своей речью; можно рисовать руками в воздухе или изображать действия, повторяющие или усиливающие сказанное. Именно руки обычно иллюстрируют речь, хотя движения бровей и век часто тоже являются иллюстрациями, так же как и все тело или верхняя часть торса.

Характер используемых человеком иллюстраций не врожденный, а приобретенный. Люди различных культур не только используют разные типы иллюстраций, но еще и с различной степенью интенсивности; одни из них иллюстрируют крайне мало, а другие очень много. Даже в пределах одной культуры отдельные люди различаются по количеству типичных для них иллюстраций.

Так что ложь выдает не только количество или тип иллюстраций. Признаком обмана служит и уменьшение количества иллюстраций по сравнению с обычной манерой говорящего.

Теперь рассмотрим причины, по которым люди иллюстрируют меньше обычного, и станет ясно, когда именно такое уменьшение может быть признаком обмана. Прежде всего при отсутствии эмоций, которые человек вкладывает в слова. Люди иллюстрируют меньше, чем обычно, когда тема их никак не затрагивает, когда им скучно, неинтересно или в минуты глубокой грусти.

Иллюстраций становится меньше и когда человек говорит нерешительно. Если кто-то тщательно взвешивает каждое слово, предварительно обдумывая сказанное, он не будет много иллюстрировать. Число иллюстраций снижается всегда, когда говорят с осторожностью. Это может и не иметь никакого отношения к обману.

Решающее различие между эмблемами и иллюстрациями состоит в точности движений и значений. Для эмблем и то и другое в высшей степени необходимо: годится далеко не всякое движение; только определенное движение передает значение с достаточной точностью.

В иллюстрациях же более расплывчатых самих по себе, напротив, могут использоваться самые разнообразные движения. Иллюстрации не имеют особого значения, если их рассматривать отдельно от слов. Если не слышно слов, по одним только иллюстрациям мало что удастся понять из беседы. Другое дело, когда человек показывает эмблему. Еще одно различие между эмблемами и иллюстрациями заключается в том, что хотя и те и другие демонстрируются во время разговора, эмблемы могут заменять слова в тех ситуациях, когда люди молчат или не могут говорить. Иллюстрации, согласно определению, встречаются только в процессе речи, они не замещают речь и не используются молчащими людьми.

Причина, по которой мы хотим объяснить такой тип телодвижений, как *манипуляции*, состоит в необходимости предостеречь верификатора о риске их интерпретации как признаков обмана. Люди, пы-

тающиеся выявить ложь, часто ошибочно принимают правдивого человека за лжеца, потому что тот демонстрирует много манипуляций. Хотя люди и думают, что возросшее количество манипуляций является надежным признаком обмана, это не соответствует истине.

К манипуляциям относятся те движения, которыми отряхивают, массируют, потирают, щиплют, ковыряют, чешут другую часть тела или совершают какие-либо иные действия с ней. Продолжительность манипуляций может различаться от нескольких мгновений до многих минут. Некоторые из кратких манипуляций внешне имеют определенную цель: поправляют волосы, прочищают ухо, почесывают какую-то часть тела. Другие манипуляции, в особенности продолжающиеся довольно долго, с виду абсолютно бесцельны: это закручивание и раскручивание волос, потирание пальцев, постукивание ногой. Обычно манипулируют рукой, а реципиентами бывают волосы, уши, нос, но и рука тоже может оказаться реципиентом. Манипуляции могут ограничиваться лицом (их можно выполнять, упираясь языком в щеку, слегка покусывая губы) или движениями одной ноги относительно другой. Частью акта манипуляции могут стать какие-то предметы: спичка, карандаш, скрепка, сигарета.

Считается, что когда люди нервничают, находятся в непривычной для них обстановке, они ерзают и совершают беспокойные движения. Манипуляции почесывания, сдавливания, ковыряния, прочищения отверстий и отряхивания становятся более интенсивными по мере увеличения дискомфорта любого вида. Однако люди демонстрируют много манипуляций и в расслабленном состоянии, раскрепостившись и перестав сдерживаться. В компании друзей обычно меньше беспокоиться о приличиях. При справедливости изложенного, манипуляции выступают признаками дискомфорта только в официальных ситуациях и не в очень знакомых компаниях.

Таким образом, манипуляции не являются надежным признаком обмана, потому что могут означать диаметрально противоположные состояния – дискомфорт и расслабленность. Кроме того, лжецы знают, что манипуляции нужно подавлять, и периодически большинство из них в этом преуспевают. Никаких специальных знаний по этому вопросу лжецы не имеют, просто то, что манипуляции выступают в качестве признаков дискомфорта и нервозности, стало частью общеизвестного фольклора. *Признаки, известные всем, включающие в себя действия, которые легко подавить, будут*

не слишком надежны в случаях, когда ставки высоки, а лжец не хочет быть пойманным.

В отличие от голоса человеку лучше удастся контролировать свое лицо. Ориентироваться только на лицо затруднительно, так как лицо имеет слишком много параметров, требующих анализа при индикации лжи. Американские исследователи П. Экман и У. Фризен высказали предположение о том, что успешность лжи связана с емкостью канала, который участвует в передаче ложной информации. По их мнению, лицо лучше приспособлено ко лжи (в отличие от голоса или тела), так как обладает значительной емкостью. Разнообразная мимика, движения глаз, направление взгляда, перемещение лица человека в ходе общения, а главное – неоднозначность проявлений различных состояний человека во вне часто приводят к неправильным выводам о степени искренности человека. Следовательно, путем самоконтроля и управления внешними проявлениями психических реакций, эмоций, чувств с помощью мимики, взгляда и других «параметров» лица можно достаточно успешно вводить в заблуждение другого человека. В то же время заметить ложь удастся во многих случаях именно благодаря анализу выражения лица.

При индикации лжи по лицу партнера чаще всего внимание наблюдателя обращается на следующие параметры:

«Бегающий взгляд». Это традиционно отмечаемый признак, связанный с тем, что человек, не привыкший ко лжи или испытывающий по другим причинам тревогу в ходе ложного заявления, с трудом «держит взгляд» партнера по общению и отводит глаза в сторону.

Легкая улыбка, по данным исследований, часто сопровождает ложное высказывание, хотя может быть лишь формой проявления индивидуального стиля общения. Улыбка, сопровождающая ложь, позволяет скрывать внутреннее напряжение, однако не всегда выглядит достаточно естественной.

Микронапряжение лицевых мышц. В момент ложного сообщения по лицу как бы «пробегают тень». Видеосъемка позволяет зафиксировать при этом кратковременное напряжение в выражении лица, длящееся доли секунды. По мнению американского исследователя Р. Беннета, эта непроизвольная реакция – очень надежный индикатор лжи.

Контроль партнера в момент ложного высказывания. На этот признак впервые обращено внимание в ходе тренинговых занятий. Сообщая ложь, некоторые участники на короткое время концентрировали свое внимание на лице партнера, как бы пытаясь оценить на-

сколько успешно им удалось ввести его в заблуждение. Подобная реакция наблюдалась в дальнейшем и в других ситуациях.

Движения зрачков глаз. Согласно данным специалистов по нейролингвистическому программированию (НЛП), имеются определенные зоны (две из девяти), в которые непроизвольно попадает зрачок глаза при так называемом конструировании (термин НЛП) информации, что в ряде случаев является разновидностью неискренности, так как речь идет о сознательных искажениях при выполнении каких-либо заданий, ответах на вопросы и т. д.

Вегетативные реакции. Покраснения лица или его отдельных частей, подрагивание губ, расширение зрачков глаз, учащенное моргание и другие изменения, характерные для чувства стыда, страха и иных эмоций, сопровождающих неискренность на подсознательном уровне у людей, не привыкших лгать и испытывающих неловкость.

При анализе мимики и иных параметров, связанных с реакциями человека, на предмет выявления возможности присутствия неискренности важно использовать индивидуальный подход к определению фонового состояния человека. Известно, что при процедуре испытания на полиграфе оператор предварительно замеряет общий фон нормальной реакции испытуемого, задавая ему вопросы нейтрального характера. Кроме них задаются контрольные вопросы, вызывающие состояние тревоги, и значимые вопросы, имеющие непосредственное отношение к расследованию. Сопоставление результатов ответов на разные типы вопросов дает возможность сделать определенные выводы. Нечто подобное может происходить и при непосредственном общении. Сознательно или подсознательно партнеры отмечают индивидуальные особенности естественного поведения друг друга и делают для себя выводы о личностных особенностях и состоянии другого, отмечая отклонения от обычного стиля общения. Таким образом, практически любая реакция партнера по общению может интерпретироваться по-разному, в зависимости от того выступает ли она естественным проявлением индивидуального стиля общения и возможна для этого человека в данной ситуации, или же вызвана иными причинами, в том числе желанием скрыть истинное отношение к обсуждаемому вопросу.

Проблема фиксации естественности поведения и соотнесения его с иными элементами наблюдаемой ситуации возникает и при анализе жестикуляции и поз человека. Исследователи направления, которое

получило за рубежом название «язык тела», подчеркивают, что интерпретация жестов, мимики, поз и других невербальных компонентов общения должна осуществляться в контексте с анализом всей ситуации. Именно на несоответствии содержания высказывания внешним проявлениям отношения к данному высказыванию часто строятся предположения о присутствии неискренности. Так, заявление типа: «Мне это очень интересно» в сочетании с «отсутствующим», несфокусированным на партнере взглядом, перекрещенными руками и ногами или иронической улыбкой позволяет думать о возможности присутствия неискренности.

А. Пиз выделил отдельно ряд жестов, которые, по его мнению, сопровождают ложь, сомнение и мошенничество:

- жест «рука к лицу»: подтвержден экспериментом, в ходе которого наблюдалось, что медсестры, лгущие пациентам о состоянии их здоровья, гораздо чаще подносили руку к лицу, чем сестры, которые говорили правду;

- жест «прикрытие рта»: прикрывание рта ладонью, пальцами или кулаком, а также покашливание с прикрытием рта;

- жест «защита рта рукой» следует отличать от оценочных жестов, о которых речь пойдет далее в этой главе. 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.

Некоторые люди пытаются притворно покашливать, чтобы замаскировать этот жест. Х. Богарт, когда ему приходилось играть роль гангстера или преступника, часто пользовался этим приемом при обсуждении своих преступных замыслов с другими гангстерами или во время допроса, чтобы с помощью невербальных средств подчеркнуть отсутствие искренности у своего персонажа;

- жест «прикосновение к носу»: легкое потирание носа или быстрое прикосновение к нему, которые, в отличие от действительного почесывания носа, выглядят не так явно.

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. Некото-

рые женщины очень осторожно проделывают этот жест, чтобы не смазать помаду и не повредить макияж.

Одно из объяснений природы этого жеста заключается в том, что когда плохие мысли проникают в сознание, подсознание велит руке прикрыть рот, но в самый последний момент, из желания замаскировать этот жест, рука отдергивается ото рта, и получается легкое прикосновение к носу. Другим объяснением может быть то, что во время лжи появляются щекотливые позывы на нервных окончаниях носа, и очень хочется почесать его, чтобы избавиться от них;

– *жест «потирание глаза»*: при крупной лжи мужчины склонны отводить глаза и потирать их, а женщины – легко касаться глаза и потирать область под глазом. Этот жест может сочетаться со стиснутыми зубами и фальшивой улыбкой.

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; осторожность движений объясняется наличием макияжа на веках. Отводя глаза в сторону, они смотрят на потолок.

Известно выражение «Врать сквозь зубы», оно 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;

– *жест «оттягивание воротника»*: А. Пиз, ссылаясь на исследования Д. Морриса, связывает этот жест с легким раздражением в чувствительных тканях лица и шеи, возникающим во время ложного заявления из-за выделения пота.

В ходе исследования жестов людей, сопровождающих их ложь, Д. 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. Вероятно, и у обманщика выступают капельки пота на шее, когда он чувствует, что его заподозрили в обмане. Этот жест используется также, когда человек разгневан или расстроен, при этом он оттягивает воротничок от шеи, чтобы охладить ее свежим воздухом;

– *жест «почесывание и потирание уха»*: фактически 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. Другие варианты прикосновения к уху – это 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;

– *жест «почесывание шеи»*: человек почесывает указательным пальцем правой руки место под мочкой уха или же боковую часть шеи. Наши наблюдения за этим жестом выявили интересный момент: человек обычно делает пять почесывающих движений. Очень редко количество почесываний будет менее или более пяти. Этот жест указывает на сомнения и неуверенность человека, который говорит: «Я не уверен, что я с Вами согласен». Он особенно бросается в глаза в том случае, если противоречит вербальному языку, например, если человек говорит: «Я отлично понимаю, что Вы испытываете».

Выделение жестов или поз, напрямую связанных с неискренностью, слишком рискованно. Другое дело пытаться соотносить их с остальными наблюдаемыми параметрами и содержанием информации.

В параграфе мы раскрыли содержание понятия «агрессивное поведение осужденных», выявили особенности и основные формы его проявления в УИС. Следует отметить, что сотрудникам УИС необходимо знать жаргон осужденных, значение татуировок, жесты, применяемые в местах лишения свободы, так как анализ этих характеристик позволит им своевременно анализировать динамические изменения, происходящие с осужденными при отбывании наказаний, предвидеть и реагировать на агрессивные проявления.

Заключение

В монографии раскрыты теоретические основы применения визуальной психологии в деятельности персонала УИС: сотрудниками психологической службы, воспитательных отделов, отделов безопасности. Было установлено, что *визуальная психология* – это наука о закономерностях проявления вербальных и невербальных средств межличностного общения. Она включает в себя междисциплинарные области знаний различных научных дисциплин: общей, социальной, клинической, юридической психологии и ее разделов (криминальной психологии, судебной, психологии следственной деятельности, пенитенциарной психологии), педагогики, менеджмента и управления персоналом.

Предметом визуальной психологии выступает выявление значения и смысла вербальных и невербальных коммуникаций в процессе межличностного общения и психодиагностика индивидуально-личностных и социально-психологических особенностей человека в различных видах деятельности.

Визуальную психологию как науку отличают следующие *особенности*:

1. Визуальная психология в практическом применении опирается на методологические принципы психологии.

2. В процессе применения знаний в области визуальной диагностики личности сотрудник УИС развивает наблюдательность, внимание, совершенствует свои практические навыки.

3. Визуальная психология необходима в различных видах человеческой деятельности в системе «человек-человек», «человек-группа», при проведении следственных действий: допроса, обыска, очной ставки.

4. Знания и навыки, полученные в ходе практической деятельности психолога, могут быть использованы в умении читать выразительные движения мимики лица (кинесика), тела (пантомимика), распознавать эмоции в речи, определять типы темперамента и характера, смысл и значение вербальных проявлений, составлять представление об интеллектуальной и волевой сферах, а также психологические и поведенческие портреты на основе вербальных и невербальных способов общения.

5. Помимо вербальной и невербальной коммуникации визуальная психология включает в себя аудиовизуальную психодиагностику,

подразумевающую под собой соблюдение техники психологического наблюдения, знание техники эффективного общения, прикладной (неклинический) психоанализ, анализ конституциональных типологий, технику НПЛ.

6. В рамках визуальной психологии можно выделить следующие наиболее часто используемые практическими психологами направления:

- техника психологического наблюдения;
- конституциональная типология;
- техника нейролингвистического программирования;
- прикладной (неклинический) психоанализ;
- приемы и способы, основанные на психологических закономерностях рационального восприятия, предназначенные для изучения и оценки индивидуально-психологических особенностей людей.

7. В современной визуальной психологии принято выделять четыре основных подхода к познанию личности по ее внешности:

- *аналитический* – каждый из элементов внешности связывается с конкретными психологическими свойствами личности;
- *эмоциональный* – личности приписываются качества в зависимости от привлекательности ее внешности;
- *перцептивно-ассоциативный* – человеку приписываются качества другого, внешне похожего на него человека;
- *социально-ассоциативный* – человеку приписываются качества того социального типа, к которому он отнесен исходя из его внешности.

Визуальная психология как наука имеет свои методы исследования личности: наблюдение, беседа, тестирование, проективные методы и методики, анализ продуктов деятельности (контент-анализ, психографология), методы составления психологического и поведенческого портретов личности и др.

Установлено, что визуальная психология имеет два этапа своего развития: донаучный и научный.

Изучению психологических механизмов восприятия посвящен ряд исследований отечественных ученых в области общей психологии (Л.М. Веккер, 1964; Л.А. Венгер, В.П. Зинченко, А.Г. Рузская, 1967 и др.); социальной психологии (А.Н. Леонтьев, 1976; А.А. Бодалев, 1962; В.А. Лабунская, 1986; Г.М. Андреева, 1988 и др.).

Некоторые аспекты социальной перцепции были освещены в криминальной, судебной и пенитенциарной психологии (А.Р. Ратинов, 1967; Г.Х. Ефремова, 1988; В.Л. Васильев, 1997, 2000; М.Г. Де-

больский, 1994 и др.); оперативно-розыскной психологии (В.А. Черепанов, 1982; В.Л. Колесник, 1979; В.В. Мицкевич, 1989; А.М. Столяренко, 1989; А.И. Папкин, 1987; О.Г. Ковалев, 1995; И.В. Михалева, 1998 и др.), а также учеными-юристами (Н.Л. Макфов, 1989; В.В. Навалов, 1991; В.В. Нагаров, 1991 и др.).

Были выявлены общепсихологические аспекты общения в отечественной и зарубежной психологии, рассмотрены вербальные и невербальные средства коммуникативного общения, определены средства визуальной диагностики, применяемые в профессиональной деятельности персонала УИС, предложены методы и методики визуальной диагностикой темперамента, характера, интеллекта, статических и динамических признаков, гендерных и возрастных особенностей, способы составления психологического и поведенческого портретов личности.

Рассматривались особенности визуальной психологии в пенитенциарной практике, были выявлены визуальные признаки лиц с аддиктивным, девиантным, суицидальным и криминальным поведением, определены визуальные методы диагностики агрессивности в поведении осужденных, приемы обнаружения лжи.

Таким образом, монографическое исследование подтверждает, что визуальная психология приобретает особое значение в учреждениях уголовно-исполнительной системы, так как для эффективной работы психологов, социальных работников, сотрудников воспитательных отделов и отделов безопасности в УИС необходимо не только своевременно диагностировать негативные психические состояния осужденных и сотрудников, но и заниматься их психопрофилактикой. Кроме того, для эффективного взаимодействия друг с другом и с осужденными сотрудникам УИС необходимо развивать свои коммуникативные способности.

Литература

1. *Gastello K.W., Zalkind Sh.S.* Psychology in Administration. – H.J., 1963.
2. *Helm V.* *Ubx* Einfluss affektiver Spannungen sat das Denkhandsln // Zeiteohrift fur Psychelegi. – 1965. – № 157. – P. 1-8.
3. *Hewkomh T., Converse P.* Socialpsychology. – N.J., 1963.
4. *Leonhard K.* Ber menschliche Ausdruek in Mimik, Gestik unu Phonik. – Leipzig, 1977.
5. *Olsen A.M.* Bositur and body movement perception // Proceeding of the 16-th. International Kongress. – Amsterdam, 1961.
6. *Ritchie M.* The Relationship of Verbal and Nonverbal Communication Mou-
ton Publishers. – The Haque-Paris-New York, 1981.
7. *Saunders E.D., Mudra N.Y.* Bollingen Foundation. – S.Y., 1960.
8. *Алферов Ю.А.* Нетрадиционные методы изучения преступников. – До-
модедово, 1998.
9. *Аминов И.И.* Визуальная психодиагностика криминальных признаков. –
М., 2000.
10. *Аминов И.И.* Психология делового общения. – М., 2006.
11. *Андреева Г.М.* Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 1996.
12. *Афиногенов А.И.* Психологический портрет преступника, его разработка
в процессе расследования преступления: дис. ... канд. психол. наук. – М., 1997.
13. *Баркер А.* Как улучшить навыки общения: практ. пособие: пер. с англ. –
СПб.: Нева, 2003.
14. *Бирбенкил В.* Язык интонации, мимики, жестов / пер. с нем. А. Жел-
нин. – М.: Питер Пресс, 1997.
15. *Бодалев А.А.* Восприятие и понимание человека человеком. – М., 2002.
16. *Бодалев А.А.* Восприятие и понимание человека человеком. – М.: Изд-во
Моск. гос. ун-та, 1982.
17. *Бороздин Г.В.* Психология делового общения. – М., 2006.
18. *Бронников А.Г.* Криминалистическое значение татуировок у правона-
рушителей. – Пермь, 1982.
19. *Вакутин Ю.А.* Словарь жаргонных слов и выражений. Татуировки. –
Омск, 1979.
20. *Головин С.Ю.* Словарь практического психолога. – М., 1998.
21. *Горелов И.Н.* Невербальные компоненты коммуникации. – М.: Наука, 1980.
22. *Гримак Л.П.* Резервы человеческой психики. – М.: Политиздат, 1987.
23. *Гумбольдт В.* Язык и философия культуры. – М., 1985.
24. *Еникеев М.И.* Основы общей и юридической психологии. – М., 1996.
25. *Исенина В.И.* Дословесный период развития речи у детей. – Саратов:
Изд-во Саратов. гос. ун-та, 1986.
26. *Кёртиси.* Тактика и психологические основы допроса. – М.: Юрид.
лит., 1965.
27. *Клюев Е.В.* Речевая коммуникация: Успешность речевого взаимодей-
ствия: учеб. пособие. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2002.

28. *Колианский Г.В.* Паралингвистика. – М.: Наука, 1983.
29. *Кон И.С.* Психология половых различий // Психология индивидуальных различий. – М., 1986.
30. *Кондаков И.М.* Психология. Иллюстрированный словарь. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2003.
31. Концепция развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года: утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации от 14 октября 2010 г. № 1772-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2010. – № 43. – Ст. 5544.
32. *Котов Д.П.* Установление следователем обстоятельств, имеющих психологическую природу. – Воронеж, 1987.
33. *Куликов В.* Индивидуальный тест «Словесный портрет». – Владивосток, 1988.
34. *Лабунская В.А.* Экспрессия человека: общение и межличностное познание. – Ростов н/Д, 1999.
35. *Леонгард К.* Акцентуированные личности. – Киев: Выща шк., 1981.
36. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. – М., 1977.
37. *Локк Дж.* Опыт о человеческом разумении. – М., 1690.
38. *Лузгин И.М.* Моделирование при расследовании преступлений. – М., 1981.
39. *Макаренко А.С.* Сочинения. – М., 1958.
40. *Марцинковская Т.Д.* История психологии. – М., 2001.
41. *Меграбян А.* Психодиагностика невербального поведения: практ. пособие. – СПб.: Речь, 2001.
42. *Миронов Д.* Психология на вооружении ФБР США // Мир безопасности. – М., 1998.
43. Национально-культурная специфика речевого общения народов СССР. – М.: Наука, 1982.
44. Национально-культурная специфика речевого поведения. – М.: Наука, 1977.
45. *Никандров В.В.* Вербально-коммуникативные методы в психологии. – СПб.: Речь, 2002.
46. *Николаева Т.М., Успенский Б.А.* Языкознание и паралингвистика // Лингвистические исследования по общей и славянской типологии. – М., 1966.
47. *Ноеренберг Д.И., Калера Г.Х.* Учитесь понимать человека как книгу // ЭКО. – 1987. – № 2. – С. 208–220.
48. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003.
49. *Пиз А.* Язык телодвижений: Как читать мысли других людей по их жестам: практ. пособие: пер. с англ. – 2 изд., обновл. и доп. – М.: ЭКСМО, 2002.
50. *Пирожков В.Ф.* Криминальная субкультура учащихся – подростков и юношей. – М., 1992.
51. *Порубов Н.И.* Научные основы допроса на предварительном следствии. – Минск: Вышэйш. шк., 1978.

52. *Потебня А.А.* Мысль и язык // Эстетика и поэтика. – М., 1976.
53. Прикладная юридическая психология / под ред. А.М. Столяренко. – М., 2002.
54. *Протасевич А.Л.* Поисковый портрет преступника как интегративная система. – Иркутск, 1998.
55. Психология XX века: учеб. для вузов / под ред. В.Н. Дружинина. – М.: ПЕРСЭ, 2003.
56. *Пузин И.* Лицо человека. – М., 1989.
57. *Рай Л.* Развитие навыков эффективного общения: практ. пособие: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002.
58. *Рюкм Х.* Ваше тайное оружие в общении (мимика, жесты, движения). – М., 1996.
59. *Самовичев Е.Г.* К методологии криминогенетического анализа // Личность преступника: методы изучения и проблемы воздействия: сб. науч. тр. ВНИИ МВД России. – М., 1988. – С. 50–60.
60. *Самовичев Е.Г.* Некоторые прикладные вопросы анализа серийных преступлений // Сб. науч. тр. ВНИИ МВД России. – М., 1993. – С. 15.
61. Словарь тюремно-лагерно-блатного жаргона. – М., 1992.
62. *Соколов А.* Общая теория социальной коммуникации: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во В.А. Михайлова, 2002.
63. *Соссюр Ф.* Труды по языкознанию. – М., 1977.
64. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / под ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача. – 2-е изд., испр. – М.: Академия, 2002.
65. *Степанов С.С.* Язык внешности: Жесты, мимика, черты лица, почерк и одежда: Искусство видеть человека насквозь, ориентируясь на тончайшие нюансы его облика: науч.-попул. изд. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
66. *Ушатиков А.И., Ковалев О.Г., Ганишина И.С.* Аудиовизуальная психодиагностика. – М., 2006.
67. *Ушатиков А.И., Шеламов О.И., Буравлева И.Н.* Визуальная психодиагностика. – Рязань, 1993.
68. *Хомский Н.Н.* Язык и мышление. – М., 1972.
69. *Хохряков Г.Ф.* Парадоксы тюрьмы. – М., 1990.
70. *Ценёв В.* Язык политических телодвижений. – М., 2005.
71. *Щекин Г.В.* Визуальная психодиагностика. Познание людей по внешнему облику. – Киев, 1995.
72. *Экман П.* Психология лжи. – СПб.: Питер, 2000.

**Составление словесного психологического портрета личности
(по В.М. Позднякову, А.Н. Сухову)**

Оцените личностные особенности человека по результатам беседы

Ф.И.О. _____ Возраст _____

1. Внешность:

а) соответствует возрасту _____

Б) выглядит старше _____

В) выглядит моложе _____

2. Вид:

А) здоровый _____

Б) усталый _____

В) больной _____

3. Сложение:

А) не выделяющееся _____

Б) атлетическое _____

В) астеническое _____

Г) гиперстеническое _____

Д) диспропорциональное _____

4. Физические недостатки:

А) отсутствуют _____

Б) малозаметные _____

В) явные (какие) _____

5. Манера держать себя:

А) свободная _____

Б) закрепощенная _____

6. Наружность, одежда:

А) Аккуратный _____

Б) неаккуратный _____

В) небрежный, неряшливый _____

Г) экстравагантный _____

7. Лицо:

А) не выделяющееся _____

Б) неподвижное, маскообразное _____

В) малоподвижное _____

Г) подвижное _____

Д) напряженное _____

Е) враждебное _____

З) растерянное _____

И) испуганное _____

К) грустное, унылое _____

- Л) бледнеет, краснеет в зависимости от ситуации (уточнить) _____
- М) оживленное _____
8. Глаза:
- А) невыделяются _____
- Б) устремленные в даль _____
- В) бегающие _____
- Г) пристально следят за собеседником _____
- Д) избегают взгляда _____
- Е) недоверчивый взгляд _____
9. Движения
- А) не выделяющиеся _____
- Б) малочисленные _____
- В) многочисленные _____
- Г) причудливые _____
10. Дрожание (век, губ, головы, рук, тела)
- А) отсутствует _____
- Б) в состоянии покоя _____
- В) во время движения _____
- Г) при возбуждении _____
11. Эмоции:
- А) слабо выражены _____
- Б) стабильные _____
- В) быстро бледнеет, краснеет, слезливый _____
- Г) эмоционально лабильный (плач переходит в смех) _____
- Д) совершенно не владеет собой _____
- Е) эмоционально напряженный _____
12. Голос:
- А) не выделяющийся _____
- Б) тихий _____
- В) громкий _____
- Г) крикливый _____
13. Речь:
- А) ясная _____
- Б) неясная _____
- В) медленная _____
- Г) ускоренная _____
- Д) нормальная (спокойная, вежливая) _____
14. На вопросы отвечает:
- А) обстоятельно _____
- Б) детализирует мелочи _____
- В) много объясняет _____
- Г) рассеянный _____
- Д) болтливый _____
- Е) речь литературная _____

- З) скудный словарь _____
- И) употребляет жаргонизмы (эпизодично, часто) _____
- К) нецензурные выражения _____
15. Участие в беседе:
- А) охотно поддерживает беседу _____
- Б) неохотно _____
- В) отвечает формально _____
- Г) не выделяется _____
- Д) отказывается от общения _____
16. Активность:
- А) энергичный, полный сил _____
- Б) не выделяется _____
- В) пассивный _____
17. Мышление:
- А) нормальное _____
- Б) обстоятельное _____
- В) трудно переключается _____
18. Интеллект:
- А) средний _____
- Б) высокий _____
- В) низкий _____
19. Оценка себя:
- А) адекватно (реально) _____
- Б) переоценивает _____
- В) недооценивает _____
20. Общий стиль поведения:
- А) сдержанный _____
- Б) не выделяющийся _____
- В) взволнованный _____
- Г) экстравертированный (активный, энергичный, вспыльчивый) _____
- Д) самоуверенный _____
- Е) пассивный, малообщительный _____
- Ж) замкнутый, интроверт _____
- З) сомневающийся _____
21. Отношение к беседе:
- А) положительное _____
- Б) недифференцированное _____
- В) отрицательное _____
- Г) враждебное _____

**Психологический портрет личности,
составляемый по методике К. Хонз**

Глаза

Нависание складок на верхнем веке – забота, раздумье перед решением.

Узко расставленные глаза – педантичность, обязательность.

Глубоко посаженные глаза – контроль ума, обдуманность.

Углы глаз опущены – взрывной характер, эмоции, спонтанность.

Брови

Не совсем дугообразные – эмоции преобладают, любят поговорить.

Шалашиком – любят порядок.

Средне расположенные – официальность, контактность, большая раскованность.

Голова

Лобные бугры, выпуклости, скошенный лоб – склонны к спонтанным реакциям.

Узкое лицо – большая неуверенность.

Среднее лицо – боязнь.

Нос

Кончик носа вниз – больше обдумывает.

Губы

Чем полнее верхняя губа, тем более эмоциональный человек.

Чем тоньше нижняя губа, тем он больше обдумывает.

Научное издание

ВИЗУАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА УИС

Монография

Редактор *С.О. Коноплева*

Технический редактор *Л.И. Семочкина*

Компьютерная верстка *С.О. Коноплева, Т.Е. Пронина, Г.Н. Смирнова*

Подписано в печать 15.11.12. Формат 60х84 1/16. Гарнитура Arial, Times.

Бумага офсетная. Печ. л. 17,3. Тираж 300 экз.

Заказ № .

Редакционно-издательский отдел Академии ФСИН России

390000, г. Рязань, ул. Сенная, 1

Отпечатано: Отделение полиграфии РИО Академии ФСИН России

390000, г. Рязань, ул. Сенная, 1