

## ОБЩИЙ И ТИПОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ ВОСПРИЯТИЯ НЕВЕРБАЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ ОБЩЕНИЯ<sup>1</sup>

*Артемова Н.Г.*

**Институт психологии РАН**

**Аннотация.** В статье рассмотрены общие и типологические аспекты восприятия невербальных компонентов говорящего в процессе общения. Доказано, что все люди не только по-разному оценивают то, что видят, но и обращают внимание на совершенно различные особенности невербальных проявлений одних и тех же персонажей.

**Ключевые слова:** психические процессы, восприятие, общение, невербальное общение, типология, психосмология, психологические типы

## GENERAL AND TYPOLOGICAL ASPECTS OF PERCEPTION OF NONVERBAL COMPONENTS OF COMMUNICATION

*N. G. Artemtseva*

**Institute of Psychology RAS**

**Summary.** The general and typological aspects of the perception of nonverbal components of communication are considered in article. It is proved that all people not only differently estimate that they see, but also pay attention to absolutely various features of nonverbal manifestations of the same human being.

**Keywords:** mental processes, perception, communication, nonverbal communication, psychosmology, psychological types

Как известно, психические процессы: восприятие, внимание, воображение, память, мышление и речь - выступают как важнейшие компоненты любой человеческой деятельности. Не является исключением и общение. Говоря об общении, как правило, имеют в виду важнейшие его виды: вербальное и невербальное. Исследования влияния вербального общения на познавательные процессы ведутся достаточно активно у нас в стране и за рубежом.

На протяжении истории изучения невербального поведения в контексте межличностного общения исследователей интересует ряд вопросов. Например:

---

<sup>1</sup> Работа выполнена в соответствии с Государственным заданием ФАНО РФ № 0159-2016-0004

- какова индикативная ценность невербального поведения, т.е. возможности невербального поведения в плане представления психологической информации о человеке;

- какие факторы, условия межличностного общения влияют на адекватность интерпретации невербального поведения;

- в каких результатах социально - перцептивного процесса фиксируется связь между невербальным поведением и психологическими характеристиками личности, как эти результаты влияют на общение.

При ответе на эти и другие вопросы, невербальное поведение рассматривается лишь как исполнитель различных функций в общении, приобретающий психологическое значение и, благодаря этому, оказывающий самостоятельное влияние на результаты общения. Чаще всего при этом невербальные компоненты общения используются в качестве средств контроля коммуникативной адекватности. И если эта сторона невербального общения рассмотрена и изучена достаточно подробно, то другая его сторона на сегодняшний день практически не исследована, а именно: влияет ли структура личности на выбор форм невербального поведения в процессе общения.

С нашей точки зрения, одним из основных направлений исследования поставленной проблемы может служить рассмотрение форм невербального общения в ситуации, обусловленной процессом обучения и воспитания, причем как в системе “преподаватель - студент” (т.е. при индивидуальном обучении), так и “преподаватель - группа студентов”. Особенно важно учитывать как с помощью определенных жестов, изменения интонации, изменений в мимике лица и пр. можно стимулировать активность мыслительных действий обучаемых. Уже сейчас можно с уверенностью говорить о несомненном влиянии невербального общения в некоторых конкретных ситуациях общения, связанных с педагогической деятельностью и направленных на активизацию протекания психических процессов.

Люди, воспринимая друг друга, не ограничиваются получением внешне наблюдаемых явлений, но стремятся выяснить причины поведения и мотивы, движущие человеком, его личностные особенности. Это помогает им прогнозировать поведение других и строить модели взаимодействия с ними. В этом смысле важным и

интересным для исследования оказывается явление аттракции, т.е. возникновение привлекательности одного человека для другого при восприятии его. Перцептивная сторона аттракции включает в себя процесс восприятия и формирования образа другого человека. В процессе перцептивного взаимодействия человек воспринимает внешние признаки партнера по общению: телодвижения, лицо, руки, тембр и громкость голоса, одежду, причёску и даже запахи.

В последнее время все более актуальным становится рассмотрение вопросов, связанных с эффективностью рекламной деятельности. Если рассматривать образцы рекламной продукции как одну из сторон в системе общения “реклама-клиент”, то появляется возможность проанализировать, каким образом особенности невербального поведения используются в рекламе и насколько существенно влияние этого поведения на протекание психических процессов (направленных на формирование определенных вкусов, потребностей и пристрастий) у потенциальных клиентов. Здесь невербальное поведение выполняет целый ряд функций, которые служат для изменения и дополнения вербального сообщения, усиления эмоциональной насыщенности сказанного или показанного, а также механизма установления контакта и поддержания оптимального уровня взаимодействия при передаче информации. Невербальное поведение создает также образ “партнера по общению”, формирования которого может стать важнейшим индикатором при возникновении определенных психических состояний того, на кого реклама направлена. В ряде исследований по этому вопросу выделяются определенные формы невербального поведения, способные активно влиять на протекание психических процессов у человека, который подвергается воздействию рекламы. Эти формы объединяются в такие группы, как экстралингвистика, просодика, кинесика (выразительные движения, физиогномика, контакт глаз, невербальные действия). Они приобретают все большее и большее значение, особенно в аудиовизуальных разновидностях массовой рекламы, активным участником которой становится коммуникатор со своим индивидуальным восприятием.

Невербальное поведение представляет собой систему специфических знаков, состоящую из устойчиво – повторяющихся движений, появление которых определяется индивидуально –

личностными и групповыми программами поведения. В силу этого понимание не будет точным, поэтому интерпретационные процессы рассматриваются как интерпретационные схемы, обеспечивающие или затрудняющие точность понимания.

Считается, что существует достаточно строгий порядок функционирования механизмов межличностного понимания: от простых к сложным. В рамках нашей работы и в тех границах, которые мы поставили себе при организации эксперимента, мы использовали несколько другой подход, который в принципе не противоречит проведенным исследованиям, но соответствует другим целям и задачам. В частности, на отдельных стадиях экспериментального исследования мы шли от сложного к простому, т.е. если в пилотажном исследовании мы использовали метод свободных ассоциаций, то впоследствии мы упростили задачу испытуемым, предложив метод оценки по шкалам. Это привело к двойному результату: с одной стороны ушли от личности воспринимающего, с другой – получили возможность унифицировать обработку данных и повысили внутреннюю валидность эксперимента.

Как указывает В. А. Лабунская (1986, 2009), предметом социально – перцептивной способности являются состояния, качества личности, отношения, взаимоотношения. Они формируются с помощью социального мышления, интеллекта, социального воображения. Одной из таких способностей является способность к адекватной интерпретации и точному пониманию невербального поведения. Другие способности дифференцируются: способность к различению эмоциональных состояний по интонации голоса, способность к распознаванию состояния по выражению лица, способность к распознаванию качеств личности и т. д.

Как правило, в процессе общения субъект не обнаруживает все связи между экспрессивным поведением и психологическими особенностями личности. Поэтому определенная степень неполноты понимания является закономерной особенностью процесса межличностного познания. А адекватность – неадекватность понимания является прежде всего следствием его определенных структурных и содержательных особенностей.

Исследования выявили довольно большие различия среди людей по степени адекватности восприятия невербальной информации.

Данные различия носят типологический или индивидуально – личностный характер. Они выражены между различными социальными категориями: возрастными, профессиональными и т. д.

В качестве средства, позволяющего более точно распознавать внешние проявления человека, используются экспрессивные коды. Под кодом в настоящее время понимается совокупность знаков, при помощи которых информация может быть представлена. Невербальные проявления в общении всегда связаны с поведением и деятельностью людей. И здесь внутренней основой являются психологические явления, которые выполняют регуляцию действиями человека, а внешняя форма проявления личности представлена движениями. Движения имеют различную динамику изменений и отличаются степенью прилагаемых для этих целей усилий.

В структуру невербального поведения человека входят компоненты, обладающие высокой степенью изменчивости (динамические), средней степенью изменчивости (прическа, одежда, окружающая среда) и низкой степенью изменчивости (индивидуально – конституциональные составляющие экспрессии). Движения же являются центром невербального поведения. Сюда относятся жесты, экспрессия лица, взгляд, позы, интонационно – ритмические характеристики голоса, прикосновения. Они связаны с изменяющимися психическими состояниями человека, с его отношением к партнеру, к ситуации взаимодействия и рассматриваются в качестве экспрессивного компонента или выразительного поведения.

Таким образом, в современной психологии экспрессивный код представляет собой целый комплекс движений, который можно наблюдать и фиксировать. Существуют прочные программы экспрессивного поведения, соответствующие определенным ситуациям и состояниям.

Каждый экспрессивный код несет в себе информацию об устойчивых и динамических психологических особенностях человека. На него оказывают влияние ситуация; индивидуальные и личностные особенности; факторы культуры, влияющие на процесс кодирования; степень осознания и целенаправленности кодирования как процесса.

В. А. Лабунская предложила схему описаний комплекса признаков мимики, рассматриваемого как индикатор психических состояний. Это позволяет обнаружить универсальные признаки для определенного типа состояний, специфические признаки для каждого

состояния, неспецифические, которые приобретают значение только в контексте с другими признаками.

Наряду с этими работами существуют работы, ставящие под сомнение возможность кодирования невербального поведения. Изучая восприятие человеком мимики, М.Шерман, Ч.Лэндис пытались найти определенный код, который характеризует каждую эмоцию. В «расшифровании кода» и состоит процесс узнавания переживания, считали они. Оказалось невозможным найти мимику, типичную для страха, смущения или других эмоций. Но было установлено, что у каждого испытуемого есть некоторый характерный для него репертуар мимических реакций. В последующих экспериментах Ч.Лэндис установил, что мимическая имитация эмоций соответствует общепринятым формам экспрессии, но совершенно не совпадает с выражением лиц тех же самых испытуемых, когда они переживают подлинные эмоции.

Изменчивость невербальных кодов породила проблему измерения невербального поведения. Используются разнообразные приемы исследования кодов экспрессии. Одним из них является фиксация мышечных сокращений. Но данный способ не дает ответа на вопрос о взаимосвязи между выражением и психическим состоянием.

Познание людьми друг друга тесно связано с установлением и сохранением коммуникативных связей, с их целями и характером. Рассматривая познание другого в процессе общения специалисты по межличностной перцепции отводят впечатлениям, которые возникают на основе восприятия черт внешности человека и его невербального поведения, важную регуляторную функцию в процессе общения. Так, Е. А. Петрова (2009) отмечает, что «единый «визуальный текст общения» образован тремя различными по материальной природе знаковыми системами: физическими особенностями (анатомические особенности лица и тела), выразительными движениями (кинесики) и социальным оформлением внешности (костюма)»(с.55). Визуально-семиотическое проявление внешнего облика рассматривается ею «и как инструмент объективации и интерпретации субъекта в познании и в общении, и как орудие развития и формирования его психологических структур, в первую очередь, образа «Я» человека, и как средство его экспрессивно-импрессивного проявления в общении» (там же). Блестяще проанализировав влияние социального оформления внешности (костюма) на процесс формирования первого впечатления, автор практически не уделяет должного внимания лицу человека как знаковой системе, влияющей на межличностную перцепцию.

Некоторые исследователи обращаются к графике, живописи, к фото - и киноинформации. Преимущество кинозаписи перед всеми остальными способами исследования невербального поведения заключается в сохранении проявления динамики экспрессии, в увеличении потока информации, поступающей от воспринимаемого. Но этот же поток информации затрудняет учет переменных и обработку результатов.

Также используется прием непосредственного общения с партнером в условиях, приближенных к естественным. В подобных условиях фиксируются реакции общающихся: взгляд (время и интенсивность), наличие или отсутствие улыбки, количество улыбок, движения головой, прикосновение к себе или к партнеру, позу в целом. Как показали наши эксперименты, социальная ситуация общения хоть и носит условный характер, а возможность реальной коммуникации сведена к восприятию не реального, а изображаемого субъекта, принципиальные параметры общения имеют место.

Таким образом, мы полагаем, что психологический анализ формирования активности протекания психических процессов человека в общении будет неизмеримо богаче, если наряду с вербальным поведением рассматривать и его невербальные компоненты. Более того, умение распознать психологические характеристики человека по его невербальным проявлениям в поведении могут значительно облегчить эту задачу. Мы рассмотрели общие закономерности проявлений невербального способа общения, свойственные практически каждому человеку. Однако не следует забывать о наличии крайне индивидуальных предпочтений в выборе невербальных стратегий общения, а также о наличии типических (типологических) особенностях каждого человека.

Каждому из нас приходилось заниматься изучением языков. Мы изучали родной язык, иностранный, многие изучают языки программирования. Но существует еще один международный, общедоступный и понятный язык - язык жестов, мимики и телодвижений человека - "body language". Это язык, на котором общаются не только люди, но и животные. Вербальные формы общения – это слова, фразы, невербальные – включают в себя все формы, которые не опираются на слова: мимика, жесты, движения, позы, взгляд, прикосновения, паузы, интонация.

Поскольку вербальные и невербальные системы составляют часть обширного процесса коммуникации, усилия, которые предпринимают

ученые, чтобы их разграничить оказываются не очень успешными. Довольно часто выдвигается ошибочная концепция, например, о том, что невербальное поведение используется прежде всего для передачи эмоциональных сообщений, а в вербальном поведении выражаются мысли. Слова могут нести колоссальную эмоциональную нагрузку, когда мы прямо выражаем эмоции или говорим о них в рамках вербальных средств. А невербальные сигналы, наоборот, часто используются не только для выражения эмоций, например, в разговоре собеседники глазами показывают, когда нужно изменить очередность в речи, жестикулируют, желая точнее выразить свои идеи. Выделяются следующие основные функции невербального поведения в человеческом общении:

1. Выражение эмоций.
2. Передача межличностных установок (нравится – не нравится, доминирование – подчинение и т. д.).
3. Представление человека другим людям.
4. Сопровождение речи (соблюдение очередности реплик, поддержка обратной связи, выражение внимания и т.д.).

Невербальное поведение имеет значение для многих ритуалов, скажем, приветствия, прощания и т.п. Невербальные действия, как и вербальные, могут иметь несколько значений, например: вы невербально показываете другому человеку, что намерены продолжать беседу, одновременно давая ему понять, что вам нужно над ним доминировать, и, вероятно, выражая ваше эмоциональное состояние. Когда вы хватаете ребенка за плечо и делаете ему выговор, ребенок прекрасно понимает и ваше поведение, и требования, которые вы предъявляете. Улыбка может быть частью выражения эмоций, сообщением, частью самопредставления или реакцией слушателя, помогающей контролировать интеракцию. Невербальное поведение, как и вербальное, насыщено стереотипами, имеет идиомы и может быть неоднозначным. Более того, одно и то же невербальное поведение, как и слова, в различных контекстах имеет различный смысл. Например, когда мы глядим в пол, то это в одной ситуации выражает печаль, а в другой – подчинение. Таким образом, можно идентифицировать основные смысловые категории невербального поведения:

1. Непосредственность. Иногда мы реагируем на что-то, давая событию оценку – позитив - негатив, хорошо - плохо, нравится – не нравится.



2. Статус. Иногда мы сами ведем себя в соответствии со статусной разницей или улавливаем указание на статус в поведении окружающих – сильный человек или слабый, начальник или подчиненный.

3. Ответная реакция. Эта третья категория характеризует, как мы воспринимаем внешнюю деятельность, - все происходит медленно или быстро активны мы или пассивны.

Эти три категории – базовые реакции на окружение, они отражаются в том, какой смысл мы придаем вербальному и невербальному поведению.

Таким образом, невербальные сигналы, подобно словам, используются по-разному и имеют неоднозначное толкование, имеют денотативное (прямое) и коннотативное (ассоциативное) значение, играют активную роль в выражении симпатии, власти и реакции.

Невербальное общение включает в себя пять подсистем:

1. Пространственная подсистема (межличностное пространство).

2. Взгляд.

3. Оптико-кинетическая подсистема, которая включает в себя:

- внешний вид собеседника,
- мимика (выражение лица),
- пантомимика (позы и жесты).

4. Паралингвистическая или околоречевая подсистема, включающая:

- вокальные качества голоса,
- его диапазон,
- тональность,
- тембр.

5. Экстралингвистическая или внеречевая подсистема, к которой относятся:

- темп речи,
- паузы,
- смех и т.д.

Как уже было сказано, тема проявлений невербальных компонентов поведения на бытовом уровне привлекает очень большой интерес. Невербальное поведение выполняет целый ряд функций, которые служат для изменения и дополнения вербального сообщения, усиления эмоциональной насыщенности сказанного или показанного, а

также выполняет роль механизма установления контакта и поддержания оптимального уровня взаимодействия при передаче информации. Невербальное поведение создает также образ “партнера по общению”, анализ процесса формирования которого может стать важнейшим индикатором при возникновении определенных психических состояний того, на кого, например, направлена реклама. Выделяются определенные формы невербального поведения, способные активно влиять на протекание психических процессов у человека, который подвергается воздействию рекламы. Эти формы объединяются в такие группы, как экстралингвистика, просодика, кинесика (выразительные движения, физиогномика, контакт глаз, авербальные действия). Они приобретают все большее и большее значение, особенно в аудиовизуальных разновидностях массовой рекламы, активным участником которой становится коммуникатор со своим индивидуальным восприятием.

Еще одной, интересной областью для изучения является новый, практически еще не изученный раздел психологии невербального поведения - ольфакторика. Запахи, естественные и искусственные, безусловно являются структурой невербального поведения личности и оказывают свое влияние на межличностное восприятие, служа дополнительной характеристикой складывающегося образа. Хотя механизм воздействия запаха на сознание пока еще не выяснена, эксперименты доказали, что запахи обладают исключительной силой вызывать такие связи между психическими явлениями, при которых актуализация (восприятие, представление) одного из них, влечет за собой появление другого

Таким образом, становится понятным, что психологический анализ формирования активности протекания психических процессов человека в общении будет неизмеримо богаче, если наряду с вербальным поведением рассматривать и его невербальные компоненты. Теоретически эта тема хорошо освящена, но научного материала, тем более, где представлены материалы с проведенными по этой теме экспериментальными исследованиями, мало.

В каждом человеке есть что-то общее, типологическое и индивидуальное. **Общим** для всех людей является наличие невербальных способов поведения. Каждый из нас обладает каким-то набором таких приемов. Однако, помимо общепринятых, существуют

и сугубо *индивидуальные* приемы невербального проявления человека, какие-то особенности, которые выделяют человека не только из общей массы, но и являются нетипичными для ограниченных групп. Для удобства общения, люди группируют эти признаки, разбивая общую популяцию на *типы* по различным основаниям. Мы проводили исследования, используя систему психологических типов «Психосмология» (подробно о системе см. на сайте [www.iidp.ru](http://www.iidp.ru)).

В системе типы образуются путем сочетания рациональности или иррациональности с направленностью познания на Мир или на Я. При этом доминирование рационального познания не означает, что иррациональное познание совсем отсутствует. Оно также имеется у человека, но как дополнительная, вторая функция. И, наоборот, при доминировании у человека иррационального познания, дополнительной функцией будет рациональное познание. Так выделяются 8 познавательных типов:

Таблица 1. Типы с доминирующими и подчиненными функциями

Тип	<i>Доминирующая функция</i>	<i>Подчиненная функция</i>
А	рациональное познание на Я	иррациональное познание на Я
В	иррациональное познание на Я	рациональное познание на Я
С	иррациональное познание на Мир	рациональное познание на Мир
Д	рациональное познание на Мир	иррациональное познание на Мир
Е	рациональное познание на Мир	иррациональное познание на Мир
Ф	иррациональное познание на Мир	рациональное познание на Мир
Г	иррациональное познание на Я	Рациональное познание на Я
Н	Рациональное познание на Я	Иррациональное познание на Мир

Кроме того, рациональное и иррациональное познание могут быть равносильными, одинаково часто употребляемыми и развитыми.

Так получаются еще 4 смешанных типа, переходных между доминантными:

Таблица 2. Типы с равносильными функциями

Тип	<i>Доминирующая функция</i>	<i>Подчиненная функция</i>
AB	рациональное познание на Я	иррациональное познание на Я
CD	рациональное познание на Мир	иррациональное познание на Я
EF	рациональное познание на Мир	иррациональное познание на Мир
GH	рациональное познание на Я	иррациональное познание на Мир

В системе типов в каждом из четырех секторов окружности представлены по три типа. Типы в каждом секторе являются наиболее близкими и имеющими общие признаки. При этом в двух секторах представлены типы с одинаковой направленностью только на Мир и только на Я обеих функций рациональной и иррациональной, а в двух других секторах расположены типы с разной направленностью функций – одной на Мир, другой на Я и наоборот одной на Я, а другой на Мир.

Эмпирическое исследование было направлено на проверку гипотезы, что *оценки невербальных признаков поведения разных психологических типов не совпадают.*

**Условия проведения.** В качестве тестового материала использовались видеоролики программы «Ночной полет» (ведущий - Андрей Максимов) на телеканале «Культура». На видеокассеты были записаны программы «Ночной полет» с участием деятелей искусства, науки и культуры, прошедшие по телевидению в течение года. Экспертами определялся тип персонажа. Далее выделялись фрагменты, где невербальное поведение персонажа в ситуации общения было наиболее типичным для него. А также принималось во внимание обращенность лица к зрителю в анфас. Таким образом, были получены фрагменты (3-5 мин.) видеозаписи.

К типам сектора **«интуиция себя, мышление себя»** относились: Маковецкий; Михалков (режиссер); Юрский; Артемьева.

К типам сектора **«интуиция себя, мышление мира»** относились: Пороховщиков, Рутберг, Сухоруков, Угольников;

К типам сектора **«интуиция мира, мышление мира»** относились:

Райкин (младший), Тодоровский, Лопырева, Крылатов

К типам сектора **«интуиция мира, мышление себя»** относились: Башмет, Баталов, Максимов, Образцова.

На первом этапе инструкция выглядела следующим образом: просматривая стимульный материал опишите характерные невербальные признаки для каждого представителя отдельного типа (3-5 слов).

**Обработка и обсуждение результатов.** Испытуемые воспринимали по-разному всех персонажей. Кто-то акцентировал свое внимание на проксемике (положении тела в пространстве), кто-то - на жестах, кто-то наблюдал, например, только мимику и совсем не замечал, как расположено тело в кресле: глубоко ли в кресле сидит человек (его тело расслаблено или напряжено), или он сидит на краю кресла (его тело как бы устремлено к собеседнику или, наоборот, максимально отстранено,) и т.д. Кто-то очень четко замечал, как «ведет» себя лоб, рот, куда направлен взгляд человека, но при этом совсем не обращал внимания на его руки или тело. Некоторые придавали огромное значение выражению глаз, тем чувствам, которые выражают глаза, пытался именно по глазам, по их выражению определить личностные качества человека, его внутренний мир. Однако при этом совершенно не обращали внимания, как «ведут» себя брови, рот, а тем более, руки и ноги. Тем не менее, все испытуемые на лексическом уровне отметили, что представители различных типов, а тем более секторов выражают себя по-разному. Так, например, испытуемые отметили, что представители рационального типа с направленностью личности на мир и чутьем себя (тип D) очень жестко ограничивают пространство вокруг себя, делают жесты ладонями внутрь, как бы отсекая все остальное, неважное. А вот представители типа АВ (рациональность и иррациональность находятся в равновесии, мышление и чутье себя, самый эгоцентрический сектор в системе типов) широко расставляет руки, как бы охватывая весь мир и говоря «И это все моё!». Таким образом, стало понятно, что необходимо задать четкие параметры, чтобы выразить величины в цифрах.

Мы создали шкалы, ориентируясь на позиции и схему Ю.А.Лабунской, (1999) и наиболее часто отмечаемые испытуемыми признаки невербального поведения и провели следующий этап эксперимента.

**Испытуемые:** 31 человек, студенты факультета психологии МосГУ, юноши и девушки 19-22 лет. Испытуемым давался протокол, который выглядел следующим образом:

### ПРОТОКОЛ

ФИО    Возраст    Пол    Образование

**Инструкция:** «Оцените этого человека по каждой из ниже приведенных шкал следующим образом:

а) отметьте шкалу, по которой будете оценивать;

б) Знаком X обозначьте местоположение Вашей оценки. Укажите тип оцениваемого персонажа».

НОМЕР СТИМУЛЬНОГО МАТЕРИАЛА \_\_\_\_ Тип \_\_\_\_

#### Положение тела в пространстве

- |                     |         |    |
|---------------------|---------|----|
| 1. Откинута назад   | 1 _____ | 10 |
| 2. Наклонено вперед | 1 _____ | 10 |

#### Поза

- |                  |         |    |
|------------------|---------|----|
| 3. Напряженная   | 1 _____ | 10 |
| 4. Расслабленная | 1 _____ | 10 |

#### Жестикуляция

- |          |         |    |
|----------|---------|----|
| 5. Мало  | 1 _____ | 10 |
| 6. Много | 1 _____ | 10 |

#### Лицо

- |                  |         |    |
|------------------|---------|----|
| 7. Без эмоций    | 1 _____ | 10 |
| 8. Эмоциональное | 1 _____ | 10 |
| 9. Низ лица      | 1 _____ | 10 |

задействован

- |               |         |    |
|---------------|---------|----|
| 10. Верх лица | 1 _____ | 10 |
|---------------|---------|----|

задействован

#### Взгляд

- |                  |         |    |
|------------------|---------|----|
| 11. Отстраненный | 1 _____ | 10 |
| 12. Включенный   | 1 _____ | 10 |
| 13. Жесткий      | 1 _____ | 10 |

14.Теплый	1 _____	10
<b>Смех</b>		
15.Редко	1 _____	10
16.Часто	1 _____	10

**Условия проведения.** В качестве стимульного материала были предъявлены видеозаписи с участием представителей всех 12-ти типов (в каждом секторе по 3 типа), причем каждый тип был представлен в количестве от трех до пяти человек. Исследование длилось несколько дней: во время одного просмотра предъявлялись персонажи одного сектора, куда были включены представители рационального типа из этого сектора, иррационального и переходного. Напомним, что основанием объединения типов по секторам является ценностно-мотивационная установка в познании. Таким образом, мы избежали влияния контраста и сравнения различных представителей различных секторов системы. Каждый испытуемый получал листы протоколов, где отмечал, в какой степени, по его мнению выражен тот или иной невербальный признак у каждого персонажа.

Мы намеренно предоставили испытуемым возможность решать задачу в неградуированной шкале, чтобы никак не стеснять их свободу. При обработке для перевода полученных данных в числовой бит мы применили процедуру деления каждой шкалы на 10 частей.

#### **Обработка и обсуждение результатов.**

Было получено 744 протокола испытуемых, для окончательной обработки были отобраны протоколы только тех испытуемых, которые оценивали не менее 80% персонажей.

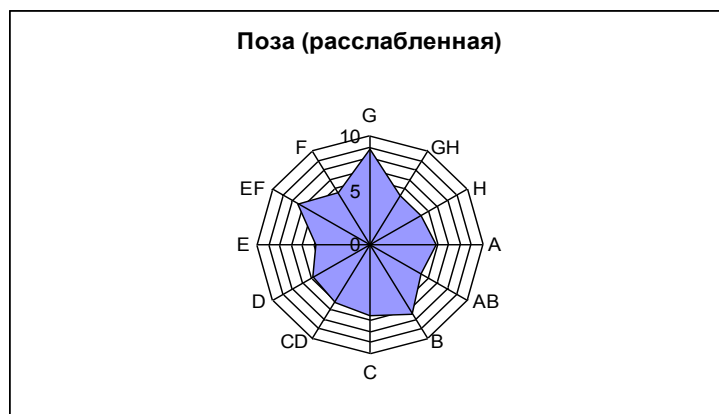
Таким образом, экспертами для окончательной обработки выделено 596 протоколов. Все протоколы были систематизированы. На основании данных протоколов были составлены сводные таблицы оценок каждого психотипа. Из сводных таблиц было видно, что испытуемые по-разному оценивают невербальные проявления различных персонажей. Для того, чтобы представить графически эти различия мы вычислили средние оценки распределения каждого из 16-ти признаков по психотипам. На основании средних значений были построены лепестковые диаграммы. Каждая диаграмма относится к одному невербальному признаку. Диаграмма представляет собой 12-ти лучевую звезду, на каждом луче которой откладывается значение одного признака одного психотипа.

### Диаграмма 1



Как видно из представленной диаграммы 1 оценки невербального признака «Положение тела в пространстве» выражены следующим образом: наиболее расслабленная поза у типа **G**, что также подтверждает, что по невербальному признаку «Положение тела в пространстве» и по шкале «Откинута назад» показатель тоже наибольший, по сравнению с другими типами. Наименьший показатель у типа **F**, что также отражено на нашей диаграмме:

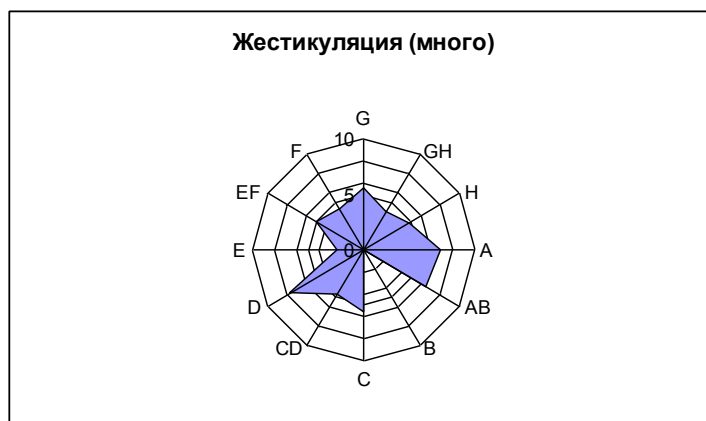
### Диаграмма 2



На диаграмме 2 видно, что по оценкам испытуемых наиболее расслабленная поза у типа **G**, а наименее – у типа **D**.

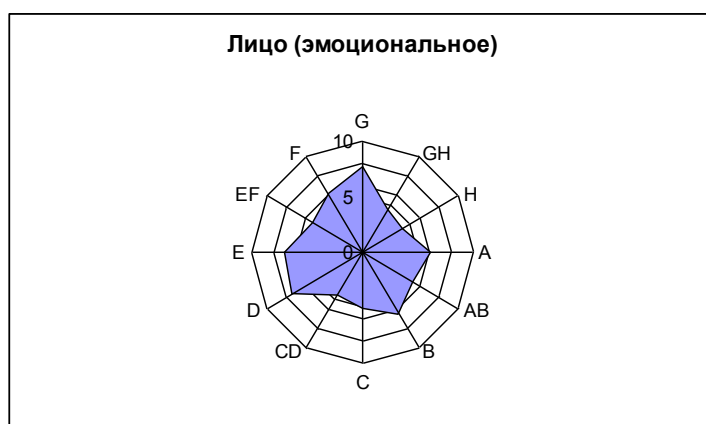


**Диаграмма 3**



На диаграмме 3, где показано значение жестикуляции, мы явно видим практически полное отсутствие жестикуляции у типа **B**, также очень незначительный показатель по этому признаку у типа **E**. Больше всех склонны жестикулировать тип **D** и тип **A**.

**Диаграмма 4.**



Лицо наиболее эмоциональное, исходя из полученных результатов (диаграмма 4), у типа **G**, в такой же степени у типа **D** (среднее значение больше 7), наименее эмоциональное лицо у типов **CD**, **EF**, **GH** и **H**.

**Диаграмма 5.**



**Диаграмма 6**



Мимика тоже проявляется по-разному. Как мы выяснили, у одних людей больше задействован низ лица, у других верх. Таким образом, в мимике, у типов **G, D, A, AB** наиболее «проявляет себя» низ лица. Верх лица сильнее всего проявляется у типа **G**, в меньшей степени у типа **F** и совсем никак не проявляется у типа **B** (диаграммы 5 и 6).

Диаграмма 7.

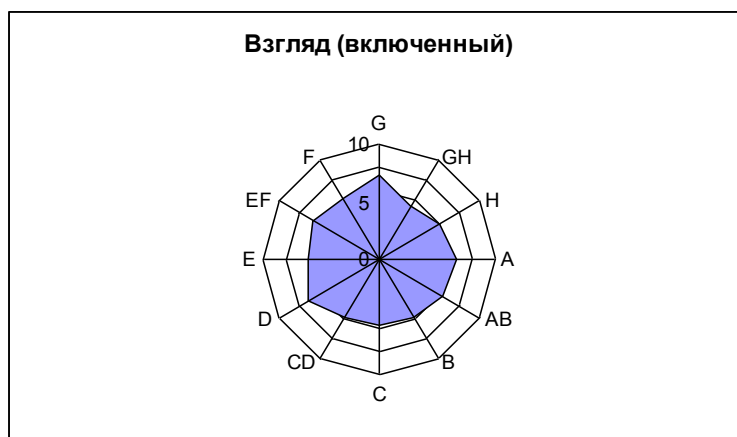
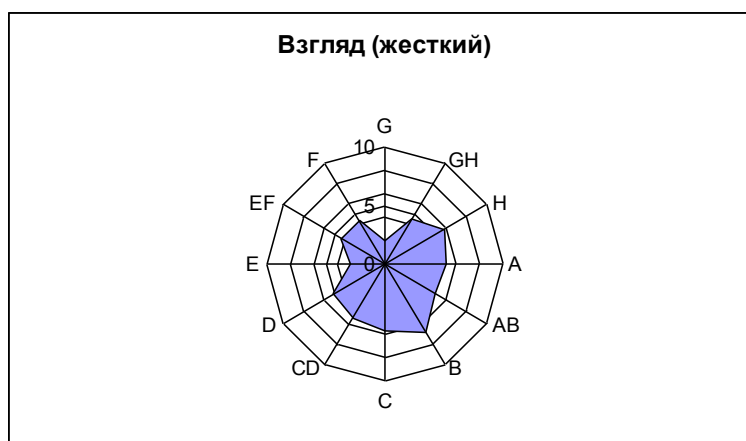
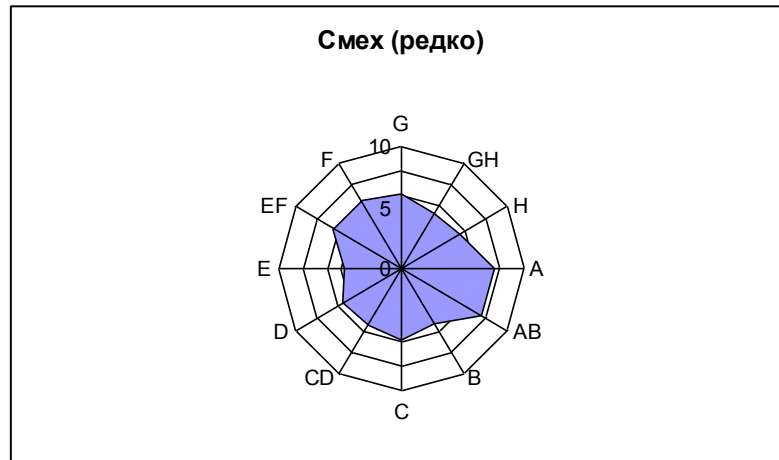


Диаграмма 8



Взгляд наиболее включенный все у того же типа **G**, чуть в меньшей степени у типа **EF, D, A, AB**. По данной шкале наименее выражен показатель у типа **GH**. По шкале «Взгляд – жесткий» наибольшее значение имеют представители типа **H, B, CD, D**. Наименьшее значение у типа **G**. И он, по своим показателям, в очередной раз, в значительной степени отличается от показателей других типов (диаграммы 7,8).

Диаграмма 9



По оценкам шкалы «Смех» лидируют типы **EF, F, A, AB, C**. Меньше всех смеются типы **GH, H, B, CD, D** (диаграмма 9).

Проанализировав по каждой шкале оценки активности невербального поведения в ситуации общения предъявляемых персонажей и увидев, что наблюдаются существенные отличия, мы решили посмотреть, будут ли отличаться обобщенные оценки каждого типа (несколько персонажей) по всем шкалам всеми испытуемыми. Для этого мы высчитали сначала сумму всех оценок по каждому персонажу, затем среднюю сумму оценок по персонажам одного типа всеми испытуемыми. Эти данные представлены в приведенных ниже таблице и диаграмме.

Диаграмма 10



Как видно из диаграммы 10, наиболее активными в проявлении невербального поведения в ситуации общения оказались представители типов **B, F, G**, наименее – представители типов **GH, CD, H**.

Такие данные соответствуют психологическим характеристикам этих психотипов. Однако в рамках данной работы мы не ставили себе задач интерпретировать результаты в этом ключе. Наша задача была выявить степень активности невербального поведения в ситуации общения каждого типа и показать, что оценки этой активности у каждого типа разные. На этом уровне анализа мы убедились, что это так. Следующим шагом нашего исследования было проверить статистическую значимость этих различий.

Для примера высчитана статистическая значимость в различиях оценок одного представителя типа **C** и одного представителя типа **EF** (оба эти типа иррациональны и находятся в зеркальной позиции относительно оси рациональности по системе Нагибиной Н.Л., можно предположить, что различий у них быть не должно) по всем шкалам одним испытуемым (№1). Значимость различий проверялась с помощью  $t$  – критерия Стьюдента на компьютере (программа Статистика 7.0.). Как видно из таблицы  $t_{\text{эмп.}} = 2,64575$  при  $p = 0,03$ , что говорит о том, что различия существуют и являются статистически значимыми.

Далее мы решили проверить статистическую значимость различий в оценках каждого типа по средним значениям, полученным всеми испытуемыми ( $t$  – критерий Стьюдента на компьютере, программа Статистика 7.0.). Оказалось, что статистически значимые различия существуют только между оценками типа **G** и всеми другими типами. Оценки типа **GH** статистически значимо отличаются также от средних оценок, даваемых испытуемыми типам **A** и **CD**. Такой результат объясняется, видимо, небольшим количеством испытуемых.

Таким образом, в рамках предлагаемой работы можно говорить, что наша гипотеза о существовании различий в оценках невербального поведения в ситуации общения представителей различных типов личности подтвердилась на качественном и количественном уровнях.

Мы полагаем, что эти различия обусловлены психологическими характеристиками каждого типа, даваемыми автором типологии. Изучение и овладение навыками невербального общения помогают

сделать любую, самую заурядную беседу увлекательным и чрезвычайно интересным делом, общение друг с другом сделать более приятным и глубоким, не просто избежать конфликтных ситуаций, но и открыть в людях другие грани их характера и души, отличные от наших и, возможно, познание других позволит нам лучше познать себя.

В исследовании получены результаты, свидетельствующие о том, что все люди не только по-разному оценивают то, что видят, но и обращают внимание на совершенно различные особенности невербальных проявлений одних и тех же персонажей. Выявленные различия дают основания полагать, что персонажи демонстрируют невербальное поведение так или иначе именно потому, что они относятся к различным психотипам. Влияние типа воспринимающего на оценку невербального поведения представителей различных типов персонажей осталось за рамками данного исследования и может стать перспективной темой дальнейших эмпирических исследований.

## **Литература**

Артемцева Н.Г. Восприятие психологических характеристик человека по «разделенному лицу». Дисс. ....канд.психол.наук, -М.:ИПРАН, 2003.

Артемцева Н.Г. Общее, типологическое, индивидуальное в визуальной диагностике. Учебное пособие, М.: МосГУ, 2008

Лабунская В.А. Интерпретация невербального поведения как социальная способность //В кн. Познание в структуре общения /Под ред. В.А.Барабанщикова и Е.С.Самойленко.-М.:Издательство «Институт психологии РАН», 2009.

Нагибина Н.Л. Психологические типы личности: влияние на музыкальную деятельность и обучение музыке. Дисс. ...доктора психол. наук. -М.: МГУ, 2002.

Нагибина Н.Л. Психология типов. Системный подход.

Психологические методики. Часть 1. –М.: Институт молодежи, 2000.

Нагибина Н.Л., Артемцева Н.Г. Познание, детерминированное психологическим типом личности //В кн. Общение и познание / Под ред. В.А.Барабанщикова и Е.С.Самойленко.- М.: Издательство «Институт психологии РАН», 2007.

Петрова Е.А. Психосемиотический подход: перспективы развития проблем межличностного познания // Познание и общение: Теория, эксперимент, практика / Под ред. В.А.Барабанщикова и Е.С.Самойленко.-М.:Издательство «Институт психологии РАН», 2008.