

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

*Факультет № 6  
Кафедра соціології та психології*

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ**

**ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

з навчальної дисципліни «Невербальна психодіагностика»  
вибіркових компонент  
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

*053 Психологія (практична психологія)  
(для денної та заочної форми навчання)*

**Харків 2020**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Науково-методичною радою  
Харківського національного  
університету внутрішніх справ  
Протокол від 23.09.2020 р. № 9

**СХВАЛЕНО**

Вченою радою факультету № 6  
Протокол від 16.09.2020 р. № 6

**ПОГОДЖЕНО**

Секцією Науково-методичної ради  
ХНУВС з гуманітарних та соціально-  
економічних дисциплін  
Протокол від 18.09.2020 р. № 5

Розглянуто на засіданні кафедри соціології та психології (протокол від 07.09.2020 р. №9)

**Розробники:**

1. Доцент кафедри соціології та психології, кандидат психологічних наук, доцент Твердохвалова Ю.Л.
2. Доцент кафедри соціології та психології, кандидат психологічних наук, доцент Шиліна А. А.

**Рецензенти:**

1. Доцент кафедри психології факультету № 7 Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», кандидат психологічних наук, доцент Старовойт Т.П.
2. Доцент кафедри соціології та психології факультету № 6 Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат психологічних наук, доцент Чепіга Л.П.

# 1. Розподіл часу навчальної дисципліни за темами

## 1.1. Розподіл часу навчальної дисципліни за темами (денна форма навчання)

Номер та назва навчальної теми	Кількість годин, відведених на вивчення навчальної дисципліни						Вид контролю
	Всього	з них:					
		лекції	Семінарські заняття	Практичні заняття	Лабораторні заняття	Самостійна робота	
Семестр № 7							
Тема №1. Становлення невербальної психодіагностики як науки	10	2	-	2	-	6	залік
Тема № 2. Поняття про невербальне Я особистості	10	2	-	2	-	6	
Тема №3. Невербальні прояви людини та їх характеристика	16	4	-	4	-	8	
Тема №4. Невербальні прояви мови тіла	10	2	-	2	-	6	
Тема № 5. Темперамент, характер та невербальні прояви людини	10	2	-	2	-	6	
Тема №6. Експресія обличчя і погляд як динамічні компоненти зовнішнього Я особистості	12	2	-	2	-	8	
Тема №7. Психодіагностика омани у спілкуванні.	10	2	-	2	-	6	
Тема №8. Ознаки омани у спілкуванні	12	2	-	2	-	8	
Тема №9. Гендерні особливості невербальної поведінки особистості	10	2	-	2	-	6	
Тема №10. Візуальна психодіагностика кримінальних ознак особистості	12	2	-	2	-	8	
Тема №11. Характеристика людини за допомогою графології	16	4	-	4	-	8	
Тема №12. Методика проведення діагностики за почерком	16	4	-	4	-	8	
Всього за семестр №7:	150	32	-	32	-	86	

## 1.2. Розподіл часу навчальної дисципліни за темами (заочна форма навчання)

Номер та назва навчальної теми	Кількість годин, відведених на вивчення навчальної дисципліни		Вид контролю
	Всього	з них:	

		лекції	Семінарські заняття	Практичні заняття	Лабораторні заняття	Самостійна робота	
<b>Семестр № 7</b>							
Тема №1. Становлення невербальної психодіагностики як науки	12	1	-	1	-	10	залік
Тема № 2. Поняття про невербальне Я особистості	12	1	-	1	-	10	
Тема №3. Невербальні прояви людини та їх характеристика	12	1	-	1	-	10	
Тема №4. Невербальні прояви мови тіла	14	1	-	1	-	12	
Тема № 5. Темперамент, характер та невербальні прояви людини	12	1	-	1	-	10	
Тема №6. Експресія обличчя і погляд як динамічні компоненти зовнішнього Я особистості	12	1	-	1	-	10	
Тема №7. Психодіагностика омани у спілкуванні.	12	1	-	1	-	10	
Тема №8. Ознаки омани у спілкуванні	12	1	-	1	-	12	
Тема №9. Гендерні особливості невербальної поведінки особистості	12	1	-	1	-	10	
Тема №10. Візуальна психодіагностика кримінальних ознак особистості	12	1	-	1	-	10	
Тема №11. Характеристика людини за допомогою графології	14	1	-	1	-	12	
Тема №12. Методика проведення діагностики за почерком	12	1	-	1	-	10	
<b>Всього за семестр №7:</b>	<b>150</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>126</b>	

## 2. Методичні вказівки до практичних занять.

### Тема №1. Становлення невербальної психодіагностики як науки.

#### Практичне заняття 1. Невербальне вираження особистості.

Навчальна мета заняття: формування умінь і навичок за темою, ознайомлення з методикою «Самооцінка та оцінка зовнішності», з особливостями використання в практичній роботі.

Кількість годин: 2 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: методика «Самооцінка та оцінка зовнішності», бланк та ручка.

#### Навчальні питання:

1. Теоретична основа методики «Самооцінка та оцінка зовнішності» та можливості її використання в психологічній практиці.

2. Використання методики «Самооцінка та оцінка зовнішності».

3. Навести інтерпретацію отриманих результатів дослідження за цією методикою.

#### Література:

1. Лабунская В. А. Психология экспрессивного поведения М., 1989. 280 с.

2. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов - на-Дону, Феникс, 1999. 532 с.
3. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения Речь, 2001. 256 с.
4. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение М.,1996.533 с.
5. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223
6. Шиліна А.А. / Візуальна психодіагностика у професійній діяльності поліції Гл.5, 5.3 // Психологія у професійній діяльності поліції: навч. посіб./ [О.О. Євдокімова, І.В.Жданова, Д.В. Швець та ін.]; за заг. ред. В.В. Сокурєнко; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с. С. 68 – 88

### **План проведення заняття:**

#### **I. Порядок проведення вступу до заняття.**

На початку практичного заняття викладач вітає студентів, називає тему, мету, план та структуру заняття. Разом із викладачем студенти повторюють основні структурні елементи невербальної поведінки, зокрема, міміка, жести, поза, пантоміміка.

#### **II. Порядок проведення основної частини заняття.**

1 питання. Для відпрацювання питання, необхідно обговорити зі студентами методику «Самооцінка та оцінка зовнішності», можливості її використання в психологічній практиці.

2 питання. Студенти проводять методику «Самооцінка та оцінка зовнішності». Навчаються обробляти та інтерпретувати отримані результати. Порівнюють оцінки зовнішнього вигляду батька і матері, а також оцінки їх зовнішнього вигляду з самооцінкою зовнішнього вигляду.

#### **Процедура виконання завдання:**

Опитати за опитувальником, що нижче додається, 5 чоловік, включаючи виконавця роботи

Методика «Самооцінки і оцінка зовнішності» дозволяє виявити ступень задоволеності учасника дослідження зовнішністю (своїї і батьків).

Методика складається з 36 пар думок, об'єднаних в групи, відповідні виділеному конструкту «Зовнішнє експресивне Я особистості». Кожна пара думок включає полярні характеристики, що описують зовнішність. Наприклад, красива - неприваблива, приваблива - неприваблива, гармонійна - негармонійна, непоказна - колоритна і так далі. Учасникові дослідження пропонується оцінити власну зовнішність і зовнішність батьків, використовуючи 10-бальну шкалу: чим ближче до 10 балів тим вище оцінюється як власна зовнішність, так і зовнішність батьків. Показником рівня задоволеності зовнішністю виступає сума балів, що отримується в результаті складання оцінок кожної з 36 думок. Максимальна сума дорівнює 360 балам, а мінімальна 36 балам. Середній рівень оцінки зовнішнього вигляду коливається в діапазоні від 180 до 250 балів.

1.Обробити дані і представити письмово.

2. Схема виконання і пред'явлення роботи:

А) титульний лист: вказати назву контрольної роботи і ПІБ виконавця.

Б) На другому листі вказати цілі і завдання.

В) Прикласти протоколи відповідей учасників дослідження (5 протоколів).

Г) Обробити дані і представити в таблиці.

Наприклад, у вашому дослідженні взяли участь 2 чоловіки і три жінки.

Д) Після таблиці привести висновки за наступною схемою:

ь Зовнішність кого оцінюють учасники дослідження вище: батька або матері?

ь Наскільки вище або нижче учасники дослідження оцінюють свою зовнішність, чим зовнішність батька і матері?

ь Наскільки учасники дослідження задоволені своїм зовнішнім виглядом (високий, середній, низький рівень задоволеності).

ь Наскільки учасники дослідження задоволені зовнішнім виглядом батька і матері.

ь Чи розрізняються учасники дослідження залежно від статі в оцінках своєї зовнішності і зовнішності батьків.

ь Спробуйте пояснити отримані результати.

**Опитувальний лист і бланк до методики: «Самооцінка і оцінка зовнішності».**

**Інструкція.** Вам необхідно оцінити по різних характеристиках зовнішній вигляд отця, матері, а також свій власний зовнішній вигляд. Щоб виконати завдання правильно, спочатку

прочитайте характеристику, наприклад, неприваблива - красива, потім з 10 балів виберіть той, який більшою мірою підходить для оцінки і поставте його в відповідуючій колонці (Я - самооцінка зовнішнього вигляду; М = оцінка зовнішнього вигляду матері; Про - оцінка зовнішнього вигляду отця)

ПІБ \_\_\_\_\_ Стать \_\_\_\_\_ Вік \_\_\_\_\_

### **Характеристики зовнішнього вигляду**

#### **Обличчя, тіло, статура:**

1. Непривабливе(0) - красиве(10)
- 2.Невитончене (0) - витончене (10)
- 3.Негармонійне (0) - гармонійне (10)
- 4.Непривабливе (0) - привабливе (10)
- 5.Рядове (0) - неабияке (10)
- 6.Погано складене (0) - ставне (10)
- 7.Хворе (0) - здорове (10)
- 8.Несексуальне (0) - сексуальне (10)
- 9.Неухожене (0) - доглянуте (10)
- 10.Непропорційне (0) - пропорційне (10)
- 11.Непривабливе для протилежної статі (0) - привабливе для протилежної статі (10)

#### **Оформлення зовнішнього вигляду (зачіска, косметика, одяг, прикраси):**

- 12.Некрасивий (0) - красивий (10)
- 13.Непривабливий (0) - привабливий (10)
- 14.Нецікавий (0) - цікавий (10)
- 15.Відштовхуючий (0) - притягуючий (10)
- 16.Неприємний (0) - приємний (10)
- 17.Неефектний (0) - ефектний (10)
- 18.Непоказний (0) - колоритний (10)
- 19.Типовий (0) - оригінальний (10)
- 20.Несексуальний (0) - сексуальний (10)
- 21.Непривабливий для протилежної статі (0) - привабливий для протилежної статі (10)
- 22.Для жіночої статі: нежіночна (0) - жіночна (10) Для чоловічої статі: немужній (0) - мужній (10)

#### **Невербальна поведінка (жести, міміка, хода, погляд і так далі):**

- 23.Незграбне (0) - граціозне (10)
- 24.Негармонійне (0) - гармонійне (10)
- 25.Невыразительное (0) - виразне (10)
- 26.Відштовхуюче (0) - що притягає (10)
- 27.Штучне (0) - природне (10)
- 28.Статичне (0) - динамічне (10)
- 29.Типове (0) - індивідуальне (10)
- 30.Непевнене (0) - упевнене (10)
- 31.Непривабливе для протилежної статі (0) - привабливе для протилежної статі (10)
- 32.Я не люблю фотографуватися (0) - я люблю фотографуватися (10)
- 33.Я не люблю дивитися на себе у вітрини (0) - я люблю дивитися на себе у вітрини (10)
- 34.Мені не подобається моя зовнішність (0) - мені подобається моя зовнішність (10)
- 35.Я не люблю дивитися на себе в дзеркало (0) - я люблю дивитися на себе в дзеркало (10)
- 36.Мене не задовольняє моя зовнішність (0) - мене задовольняє моя зовнішність (10)

### **III. Порядок проведення заключної частини заняття.**

Наприкінці заняття студенти дають зворотній зв'язок викладачу, який досвід вони придбали і висловлюють свої думки стосовно переваг і недоліків методики. Встановлюють відмінності в оцінках зовнішнього вигляду батька, матері, свого зовнішнього вигляду в залежності від статевих відмінностей учасників дослідження. Надати результати методики.

## **Тема № 2. Поняття про невербальне Я особистості.**

### **Практичне заняття 2. Невербальне Я особистості.**

Навчальна мета заняття: формування умінь і навичок за темою, ознайомлення з методикою «Вільної семантичної оцінки невербальної поведінки», з особливостями використання в практичній роботі.

Кількість годин: 2 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: методика «Вільна семантична оцінка невербальної поведінки», бланк та ручка.

**Навчальні питання:**

1. Невербальна поведінка як зовнішнє Я особистості.
2. Невербальне вираження особистості.

**Література:**

1. Лабунская В. А. Психология экспрессивного поведения М.,1989. 280 с.
2. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов - на-Дону, Феникс, 1999. 532 с.
3. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения Речь, 2001. 256 с.
4. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение М.,1996.533 с.
5. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223
6. Шиліна А.А. / Візуальна психодіагностика у професійній діяльності поліції Гл.5, 5.3 // Психологія у професійній діяльності поліції: навч. посіб./ [О.О. Євдокімова, І.В.Жданова, Д.В. Швець та ін.]; за заг. ред. В.В. Сокурєнко; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с. С. 68 – 88

**План проведення заняття:**

**I. Порядок проведення вступу до заняття.**

На початку практичного заняття викладач вітає студентів, називає тему, мету, план та структуру заняття. Разом із викладачем студенти повторюють основні структурні елементи невербальної поведінки, зокрема, міміка, жести, поза, пантоміміка, а також можливості її фіксації при спостереженні.

**II. Порядок проведення основної частини заняття.**

1 питання. Для відпрацювання питання, необхідно обговорити зі студентами методику «Вільної семантичної оцінки невербальної поведінки», можливості її використання в психологічній практиці.

2 питання. Студенти проводять методику «Вільної семантичної оцінки невербальної поведінки». Навчаються обробляти та інтерпретувати отримані результати. Порівнюють оцінки зовнішнього вигляду фото людей, а також оцінки їх зовнішнього вигляду та кола психологічних значень їхньої невербальної поведінки.

**Процедура виконання завдання:**

Інструкція до виконання завдань, які увійшли в «Методику вільної семантичної оцінки невербальної поведінки»: «Ви бачите перед собою альбом (слайди) із зображенням міміки, пози, жестів і їх поєднань - одну людину і групи людей. Ваше завдання - визначити, що вони означають для вас в ситуації спілкування. Пам'ятайте, що на кожне зображення можна дати кілька відповідей. «Поганих» і «хороших», «правильних» і «неправильних» відповідей при виконанні даного завдання не буває. Отже: «Що означають для Вас в спілкуванні ці пози?» Питання повторюється при переході учасника дослідження до наступної серії. Наприклад, «Що означає для Вас в спілкуванні ця міміка?»

В рамках виконуваного психодіагностичного завдання ці питання ви задаєте самому собі, а на наступному етапі залученими до дослідження практикам.

Ваші відповіді і відповіді учасників дослідження аналізуються в трьох напрямках:

- 1) Встановлюється коло психологічних значень невербальної поведінки;
- 2) виділяються способи інтерпретації невербальної поведінки;
- 3) визначаються емоційно-оціночні судження, які свідчать про ставлення суб'єкта діагностики до людини з певним невербальною поведінкою.

За допомогою контент-аналізу відповідей, здійснюваного на основі виділених психологічних значень невербальної поведінки, ключові слова тексту відповідей підкреслюються і заносяться у відповідну графу таблиці - бланка для заповнення відповідей. Таблиця складається на кожного учасника окремо і включає одинадцять розділів. Сім з них - це психологічні та

У графу 1 заносять ті судження (психологічні значення), які характеризують дії людини (махає, поклав, спирається, закрив, варто, біжить і т. Д.). У графі 2 фіксуються судження (психологічні значення), що відносяться до емоційних станів людини (радість, страждання, страх, гнів, відраза). У 3 графу вносяться судження про інтелектуально-вольових характеристиках зображеної людини (уважно слухає, думає, зосереджений, щось замишляє, роздумує, розуміє і т. д.). В 4 графі зазначаються судження про риси, якості особистості (працьовитий, акуратний, чутливий, самозакоханий, недбалий і т. Д.). У графі 5 фіксуються відповіді, які свідчать про відносини зображеного на фотографії людини (зневажає, ненавидить, загрожує, симпатизує, схвалює і т. д.).

На основі «Методики вільної семантичної оцінки невербальної поведінки» діагностується п'ять типів «інтерпретаційних схем» невербальної поведінки, які названі відповідно з переважаючими в їх структурі психологічними значеннями: 1) «форми взаємодії - статус, роль»; 2) «емоційні стани-відносини»; 3) «відносини - емоційно-оцінні судження»; 4) «інтелектуально - вольові стани»; 5) «статус - ставлення - форми взаємодії».

[illegible]



1-/											
2-/											
3-/											
4-/											
5-/											
6-/											
<b>3 серія -міміка (чоловіче обличчя)</b>											
1 -/-											
2-/											
3-/											
4-/											
5-/											
6-/											
<b>4 серія – невербальна ітерація</b>											
1 -/-											
2-/											
3-/											
4-/											
5-/											
6-/											

Діапазон можливих зв'язків типів вербальної психологічної інтерпретації з іншими способами визначено також на основі інтеркорреляційного аналізу, який показав, що достовірні позитивні зв'язки між типом і способом інтерпретації невербальної поведінки відсутні. Це вказує на те, що психологічна інтерпретація невербальної поведінки не залежить від того, які додаткові кошти, характеристики спілкування привертає суб'єкт пізнання. Способи інтерпретації («ситуація», «мова», «стимул») не є статистично постійною величиною. Вони можуть враховуватися при обробці даних в якості показників індивідуальних орієнтацій на конкретні компоненти спілкування і розглядатися як прояв індивідуального досвіду у встановленні зв'язків між психологічними, соціально-психологічними явищами і невербальною поведінкою.

Індивідуально - типологічні відмінності розраховуються на основі підсумовування відповідей учасників експерименту за всіма одинадцятьма показниками інтерпретації і порівняння їх з описаними вище еталонами типів інтерпретаційних схем невербальної поведінки.

Нижче як приклад наводяться протоколи відповідей ряду керівників, які беруть участь в семінарі з навчання візуальної діагностики особистості на основі її невербальної поведінки. Ці протоколи можна використовувати для визначення «психологічних значень», з метою тренування в обробці даних і визначення типу своїх інтерпретаційних схем. Приклади.

Перший учасник семінару (чоловік, 27 років). Відповідає відповідно до інструкції: 1 серія «поза»: 1.1. спостережливість; 1.2. здивування; 1.3. сором'язливість; 1.4. самовпевненість; 1.5. здивування; 1.6. завинив; 2 серія «жести, міміка, поза»: 2.1. хоче внести ясність в бесіду; 2.2. задума; 2.3. якісь потрясіння; 2.4. зосередився; 2.5. «Який вихід з цього становища?»; 2.6. «Щоб придумати в своє виправдання?»; 3 серія «міміка»: 3.1. радість; 3.2. переляк; 3.3. образа, розчарування; 3.4. страх; 3.5. задума; 3.6. ехидство; 3.7. гримаси; 3.8. задума; 3.9. розгубленість; 3.10. образа; 3.11. трапилося нещастя; 3.12. занепав духом. 4 серія «діада-група»: 4.1. «Що ти хотів би сказати цим, ну розумієш ...»; 4.2. проста бесіда двох товаришів; 4.3. сварка; 4.4. ділову розмову; 4.5, 4.6. слухають.

Другий учасник семінару (чоловік, 30 років). 1 серія «поза»: 1.1. зарозумілість; 1.2. здивування; 1.3. «Сама скромність»; 1.4. очікування; 1.5. розгубленість; 1.6. почуття провини. 2 серія: «жести, міміка, пози»: 2.1. доказ своїх поглядів; 2.2. задума; 2.3. здивування; 2.4.

зосередженість; 2.5. сумнів; 2.6. здивування. 3 серія: «міміка»: 3.1. радість; 3.2. увага; 3.3. таємниця; 3.4. здивування; 3.5. зосередженість; 3.6. образа; 3.7. здивування; 3.8. гіркоту 3.9. жалість; 3.10. ненависть; 3.11. гордовитість; 3.12. горі, щось втратив. 4 серія «діада-група»: 4.1. Ділова зустріч; 4.2. 4.3. 4.4. з'ясування відносин; 4.5. 4.6. слухають.

Третій учасник семінару (жінка, 35 років). 1 серія «пози»: 1.1. спокій; 1.2. захват; 1.3. засмучення; 1.4. самовпевненість; 1.5. здивування; 1.6. печаль. 2 серія «жести, міміка, пози»: 2.1. розповідає; 2.2. задума; 2.3. незадоволення; 2.4. занепокоєння; 2.5. шкодує про щось; 2.6. прислухається. 3 серія «міміка»: 3.1. радість; 3.2. прислухається; 3.3. соромиться; 3.4. здивування; 3.5. гнів; 3.6. 3.7. стривожений; 3.8. прислухається; 3.9. здивування; 3.10. гнів; 3.11. задоволений; 3.12. задумався. 4 серія «діада-група»: 4.1. розмовляють; 4.2. розмовляють; 4.3. розмовляють; 4.4. розмовляють; 4.5. президія; 6.6. слухають.

Провідним типом інтерпретаційної схеми, що впливає на результати візуальної діагностики невербальної поведінки, є інтерпретаційні схеми: «інтелектуально-вольові процеси - дії, форми взаємодії».

Таким чином, кожна «інтерпретаційна схема» невербальної поведінки аналізується в трьох напрямках:

1) Відповідно до психологічним і соціально-психологічним змістом вона належить до одного з зазначених вище видів.

2) У відповідності зі структурними характеристиками (об'єм, диференційованість) інтерпретаційні схеми відрізняються рівнем складності.

3) Відповідно до переважанню в структурі інтерпретаційної схеми психологічних або соціально-психологічних значень невербальної поведінки вона відноситься до психологічного або соціальнопсихологічного рівня інтерпретації.

Таким чином, кожна інтерпретаційна схема належить до певного виду, має певний рівень складності і відрізняється психологічним або соціально-психологічним рівнем аналізу експресії.

На основі поєднання трьох параметрів інтерпретаційної схеми, кожний суб'єкт інтерпретації невербальної поведінки особистості може бути віднесений до наступного типу:

1. Суб'єкт, орієнтований в процесі візуальної діагностики на невербальне поведінка, як показник емоційних станів і відносин.

2. Суб'єкт, орієнтований в процесі візуальної діагностики на невербальне поведінка як показник особистісних особливостей, схильний до емоційно-оціночних суджень.

3. Суб'єкт, орієнтований в процесі візуальної діагностики на невербальне поведінка як показник статусу і ролей.

4. Суб'єкт, орієнтований в процесі візуальної діагностики на невербальне поведінка як показник інтелектуально - вольових станів людини.

5. Суб'єкт, орієнтований в процесі візуальної діагностики на невербальне поведінка як показник форм взаємодії людей.

Процедура кодування та інтерпретації невербальної поведінки іншої людини

Ця процедура спрямована на те, щоб виявити невербальні коди у спостерігача, тобто у людини сприймає невербальна поведінка іншу людину. Процедура візуальної псїодіагностики особистості включає кілька етапів:

На першому етапі проводиться інтерв'ю, в ході якого уточнюється, чи відомі суб'єкту кодування-інтерпретації особи, експресивна поведінка яких необхідно закодувати і дати йому психологічну інтерпретацію.

На другому етапі візуальної діагностики фіксуються невербальні коди поведінки. Для цього використовується опитувальник: «Невербальні характерістїкі спілкування», розроблений В.А.Лабунской [Лабунська 2009]. Він складається з опису елементів невербальної поведінки. Суб'єкту кодування-інтерпретації необхідно вибрати із запропонованого списку елементів невербальної поведінки тільки ті, які притаманні людині, за яким ведеться спостереження.

На третьому етапі суб'єкту кодування-інтерпретації необхідно створити візуальні невербальні коди. З цією метою йому пропонується використовувати набір зображень різних невербальних кодів. Даний набір включає 56 зображень. Потрібно вибрати тільки ті зображення (графічні) коди невербальної поведінки, які, на думку суб'єкта кодування-інтерпретації, характерні для людини, за яким ведеться спостереження.

На четвертому етапі здійснюється психологічна інтерпретація невербальних патернів, кодів поведінки кожного спостережуваного людини. В якості допоміжних схем використовуються опису «експресивних кодів» певних станів і відносин, таблиці «невербальних проявів» радості, гніву, страху, подиву, презирства, страждання. Вони наводяться в кінці опису процедури.

Процедура кодування - інтерпретації завершується складанням «психологічного портрета» спостережуваного людини на основі його невербальної поведінки.

Опитувальник «Невербальні характеристики спілкування»

Інструкція. Як відомо, кожна людина використовує різні засоби для встановлення контакту з іншими людьми. Найпоширенішими засобами спілкування є мовні і немовні (міміка, жести, пози і т.д.). Нижче перераховані немовні характеристики нашої поведінки в спілкуванні. Ваше завдання полягає в тому, щоб вибрати із запропонованого списку характеристик немовних (невербального) поведінки ті, які як Ви вважаєте, відповідають невербальному поведінці спостережуваного людини.

Перелік можливих об'єктів спостереження (керівники, педагоги, клієнти, пацієнти, психологи, політики і т.д.), може бути запропонований суб'єктам кодування-інтерпретації невербальної поведінки іншої людини.

Завдання виконується наступним чином:

На спеціальному опитувальному аркуші необхідно написати умовне позначення «об'єкта спостереження», потім потрібно прочитати і вибрати з опитувальника ті елементи невербальної поведінки, які суб'єкт кодування-інтерпретації вважає характерними для цієї людини, і поставити номер елемента невербальної поведінки в опитувальному аркуші.

Список елементів невербальної поведінки

6. брати за руки;
7. обіймати;
8. цілувати;
9. класти руки на плечі, шию і т.д. ;
10. якісь інші дотики (напишіть);
11. дивитися в очі;
12. дивитися в обличчя;
13. дивитися на тіло;
14. дивитися пильно;
15. відводити очі убік при зустрічі з очима партнера;
16. інші характеристики погляду (напишіть);
17. ковзати поглядом по іншій людині;
18. сидіти, схрестивши руки на грудях, закинувши одну ногу за іншу;
19. сидіти, трохи нахилившись вперед;
20. сидіти, відкинувши на спинку стільця;
21. сидіти прямо, поклавши руки на коліна, ноги разом;
22. сидіти, поклавши руки перед собою;
23. напружена поза;
24. розслаблена поза;
25. нахилити голову в сторону;
26. підняти голову вгору;
27. опустити голову вниз;
28. втягнути голову в плечі;
29. інші характеристики пози (написати);
30. стискати руки перед собою;
31. стискати руки позаду себе;
32. тримати руки в кишенях;
33. прикривати рот рукою;
34. торкатися до різних частин обличчя;
35. потирати різні частини обличчя, тулуба;
36. перехрещувати руки на грудях;
37. інтенсивно жестикулювати;

38. використовувати жести для того, щоб підкреслити, посилити сказане;
39. використовувати жести для опису предметів;
40. використовувати жести для вираження ставлення до іншого;
41. тримати руки на стегнах;
42. брати під руки;
43. інші жести (напишіть);
44. висловлювати радість;
45. висловлювати гнів;
46. висловлювати здивування;
47. висловлювати страждання;
48. висловлювати огиду;
49. висловлювати захоплення;
50. висловлювати зневагу;
51. висловлювати страх;
52. висловлювати любов;
53. інші виразу обличчя (напишіть);
54. говорити швидко;
55. говорити повільно;
56. голосно розмовляти;
57. сміятися;
58. плакати.

Приклад бланка відповідей для методики «Невербальні характеристики спілкування»

Елементи невербальної поведінки	Об'єкт спостереження	Об'єкт спостереження	Об'єкт спостереження
1			
2			
3			

Складання вербального коду невербальної поведінки здійснюється на основі вибору елементів невербальної поведінки, характерних для спостережуваного людини. Невербальний код представляє з себе список елементів невербальної поведінки. Цей набір елементів невербальної поведінки підлягає психологічній інтерпретації.

Як приклад розглянемо п'ять «невербальних кодів» поведінки п'яти політиків і їх психологічну інтерпретацію.

Перший «невербальний код»: «Політик в процесі спілкування дивиться в очі співрозмовнику. У момент активного комуніціювання дивиться інтенсивно і тривало. Його очі теплі і ласкаві. Жести цієї людини не інтенсивні. Його пози активні, але не напружені і не розслаблені. Спілкуючись зі співрозмовником, він сидить, злегка нахилившись вперед. Дистанція спілкування з партнером регулюється відповідно до ситуації».

Психологічна інтерпретація першого «невербального коду» включає наступні характеристики: доброзичливий, розташований до спілкування, природний, зрілий, спокійний, щирий, відкрито виражає свої почуття, люблячий, ніжний, має високу потребу в афіліації. Це людина, яка має високий статус, впевнений в собі і схильний до домінування.

Другий «невербальний код»: «Особа політика відрізняється динамічністю. У процесі спілкування інтенсивно і тривало дивиться в очі співрозмовнику незалежно від того чи слухає він чи говорить. Його очі блищать. Жести відповідають ситуації спілкування. Пози - гармонійні і ідентичні позам партнера».

Психологічна інтерпретація «другого невербального коду» включає в себе наступні характеристики: спонукає спілкуванню, щирий, відкрито виражає свої почуття, прагне маніпулювати і контролювати ситуацію, енергійний, який займається улюбленою справою, прагне до взаєморозуміння.

Третій «невербальний код»: «Особа політика виглядає застиглим і напруженим. Міміка дисгармонічна. Погляд холодний і жорсткий. Нечастий, неінтенсивний контакт очей, але в момент активного говоріння інтенсивно і тривало дивиться на партнера»

Четвертий «невербальний код»: «Особа політика виглядає застиглим. Погляд холодний і жорсткий, очі примружені. У процесі спілкування часто і швидко поглядає на партнера. Погляд бігає з одного боку в інший. Жести немає неінтенсивні і маловиразні».

П'ятий «невербальний код»: «Особа політика може бути як застиглим, так і досить динамічним. Особа виглядає напруженим. Погляд може бути як холодним і жорстким, так і теплим, і ласкавим. Контакт очей не частий і не інтенсивний, очі примружені. Жести немає інтенсивні, але адекватні ситуації спілкування».

Психологічна інтерпретація третього, четвертого і п'ятого «невербальних кодів» включає характеристики, які істотно відрізняють цих політиків від попередніх двох. Людина, що демонструє таке невербальне поведінка сприймається як байдужий, не емоційна, песимістичний, ухильну, покірний, одноманітний, чи не цікавий, не привабливий, але зрілий, серйозний і відноситься відповідально до своїх обов'язків.

«Графічні невербальні коди» складаються на третьому етапі візуальної психодіагностики особистості. Інтерпретація кожного «графічного невербального коду» передбачає опору на провідний елемент в структурі невербальної поведінки. Нижче наводиться опис одного з «графічних невербальних кодів»:

Сидить, злегка нахилившись вперед. У спілкуванні нахил тулуба вперед означає, що людина розташований до спілкування і готовий до дій.

Зчеплені руки - це жест розчарування і прихованої агресії. Чим вище на-віч зчеплені в пальцях руки, тим сильніше негативні почуття.

Сидить, притуливши руки до губ або підборіддя. Ця поза означає, що людина розмірковує перед прийняттям якогось рішення. «Підпирання» руками підборіддя також може означати те, що людина потребує підтримки, що його переживання носять негативний характер, що він хотів би сконцентруватися.

Руки за спиною. Найчастіше людина ховає руки за спиною, якщо намагається приховати що-небудь. Якщо він постійно тримає руки за спиною, то це може вказувати на такі риси, як стриманість і схильність до споглядання. Подібні жести найбільш часто демонструють або впевнені в собі люди, або люди владні, професія яких передбачає управління і контроль.

Сукупність жестів: «підпирання» щоким вказівним пальцем, одночасно інший палець прикриває рот, а великий палець лежить під підборіддям» означає критичне, оцінне ставлення до партнера.

Положення за столом один на проти одного виражає відношення суперництва, прагнення дотримуватися тільки своєї точки зору. Якщо зустріч відбувається в кабінеті, то таке розташування свідчить також про відносини субординації.

«Кутове» розташування партнерів вказує на партнерські відносини. Така проксеміка спілкування сприяє постійному контакту очей, сприяє активному спостереженню за невербальною поведінкою один одного.

### **III. Порядок проведення заключної частини заняття.**

Наприкінці заняття студенти дають зворотній зв'язок викладачу, який досвід вони придбали і висловлюють свої думки стосовно переваг і недоліків методики. Встановлюють відмінності в оцінках зовнішнього вигляду в залежності від статевих чи інших відмінностей учасників дослідження. Надати результати методики.

## **Тема №3. Невербальні прояви людини та їх характеристика.**

### **Практичне заняття 3. Невербальні прояви людини та їх характеристика.**

Навчальна мета заняття: формування умінь і навичок за темою, ознайомлення з невербальними повідомленнями людини і з особливостями використання їх в практичній роботі.

Кількість годин: 4 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: слайди з фотографіями, бланк та ручка.

### **Навчальні питання:**

1. Невербальна інтеракція. Підходи до вивчення інтеракції.

## 2. Структура невербальної інтеракції.

### Література:

1. Лабунская В. А. Психология экспрессивного поведения М.,1989. 280 с.
2. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов - на-Дону, Феникс, 1999. 532 с.
3. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения Речь, 2001. 256 с.
4. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение М.,1996.533 с.
5. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223
6. Шиліна А.А. / Візуальна психодіагностика у професійній діяльності поліції Гл.5, 5.3 // Психологія у професійній діяльності поліції: навч. посіб./ [О.О. Євдокімова, І.В.Жданова, Д.В. Швець та ін.]; за заг. ред. В.В. Сокурєнко; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с. С. 68 – 88

### План проведення заняття:

#### І. Порядок проведення вступу до заняття.

На початку практичного заняття викладач вітає студентів, називає тему, мету, план та структуру заняття. Разом із викладачем студенти повторюють основні структурні елементи невербальної поведінки, зокрема, міміка, жести, поза, пантоміміка.

#### ІІ. Порядок проведення основної частини заняття.

1 питання. Знайомство з невербальною інтеракцією. На прикладі фото політиків, як виглядають деякі з цих повідомлень для однієї людини - Володимира Жириновського.

1. Нейтральне стан.
2. Демонстрація активності.
3. Активність, маркування на зал.
4. Сумнів, маркування на себе.
5. Заперечення.
6. Негатив.



1



2



3



4



5



6

Вправа - визначте, які невербальні повідомлення присутні на кожному зі знімків? Використані кадри з серіалу «Boston Legal».



**1**



**2**



**3**



**4**



**5**



**6**



**7**



**8**



**9**



**10**



**11**



**12**



**13**



**14**



**15**



**16**

1. Активність, важливо, негатив, напрямок на слухача (гнів).
2. Сумнів, напрямок на інформацію.
3. Заперечення, напрямок на слухачів, важливо.
4. Позитив, напрямок на предмет.
5. Незгода, важливо, напрямок на слухача.
6. Сумнів, пасивність, напрямок на інформацію.
7. Активність, негатив, напрямок на мовця (піднятий один кут губи - презирство).
8. Сумнів, важливість, напрямок на слухачів.
9. Впевненість, напрямок на слухачів.
10. Негатив, важливість, напрямок на слухача.
11. Сумнів, пасивність, напрямок на інформацію.
12. Активність, негатив, напрямок на слухача.
13. Важливість, напрямок на слухача.
14. Негатив, важливість, напрямок на слухача.
15. Негатив, напрямок на слухача.
16. Важливість, впевненість, напрямок на слухачів.

Міміка, в першу чергу, передає емоції. Всі вони роздратований, ображений, схвилюваний, щасливий, радісний і здивований. Емоції з'явилися давно, у всіх вищих ссавців вони є: дельфінів, кішок, собак, мавп ... У нас з ними купа загальних емоцій: радість, здивування, сум, гнів, відраза, презирство, горе, сором, інтерес, вина, збентеження. У людей емоцій на порядок більше, перераховувати їх все я не буду - просто багато. І міміка у мавп (і у людей) як раз розвивалася, щоб демонструвати емоції - як засіб комунікації. Так що розповідь про міміку буде сильно пов'язаний з розповіддю про емоції.

#### Ілюстрація і реакція




Емоції можна розділити на ті, які відбуваються як реакція: йому сказали - він засмутився. Ці повідомлення більш «щирі», але при цьому часто менш виражені. І є емоції-ілюстрації: наочні демонстрації стану. Вони більш навмисні і гротескні, зате більш зрозумілі. «Неправильна» їх



демонстрація - це як говорити дуже невиразно і нерозбірливо: «Хчу сбщть вм вжную ність.» Спілкуватися з такою людиною дуже складно: «мова» нерозбірлива, що хоче сказати незрозуміло.

Зрозуміло: емоції-ілюстрації більше для спілкування

І якщо емоції-реакції якраз зручніше калібрувати - вони повідомляють про «широю» оцінці ситуації, - то емоції-ілюстрації варто навчитися показувати «правильно» (тобто так, як прийнято це показувати в даній культурі) і правильно розшифровувати. Але, найголовніше, тренуйтеся відрізняти перші від других. Емоції-ілюстрації для отримання інформації про «широю» реакції годяться мало.

	РЕАКЦИЯ	ИЛЛЮСТРАЦИЯ
УДИВЛЕНИЕ		
РАДОСТЬ		
СМУЩЕНИЕ		
УЖАС		

При цьому емоції-ілюстрації ні в якому разі не є чимось «поганим» - ми постійно їх використовуємо. На те вони і «ілюстрації» - вони допомагають краще зрозуміти слова, утримати увагу, передати «інтонацію» і т.д. «Правильні» емоції-ілюстрації один з головних інструментів оратора, політика, актора. Та й у повсякденному житті, коли ми розповідаємо щось, то повинні правильно транслювати цю саму невербальну інформацію. І коли слухаємо - показувати, що ми чуємо і співчуваємо.

І ще одна важлива річ: більшість людей одні і ті ж емоції демонструє більш-менш однаково. Принаймні емоції-реакції. З емоціями-ілюстраціями бувають проблеми, тому що не всі розуміють, як їх правильно демонструвати.

Пол Екман, який займається калібруванням брехні, говорить про мікроекспresi - дуже швидких мимічних демонстраціях емоцій. Люди регулярно намагаються контролювати власні емоції. Вірніше, їх демонстрацію. Але несвідоме набагато швидше свідомості, і емоція-реакція зазвичай завжди встигає здатися до того, як людина вирішить продемонструвати замість неї щось інше.

Природно, зовсім не обов'язково що людина буде свої емоції приховувати. Але таке буває досить часто. Ну, від нього чекають або вимагають іншу емоцію, вона непристойна в цьому суспільстві, її демонстрація веде до неприємних наслідків, а демонстрація більш придатною - до правильних.



Правда ці самі мікровирази спрацьовують тільки для сильних «базових» емоцій. А їх Екман виділяється всього сім: презирство, огида, гнів, подив, щастя, страх і печаль. І ці емоції дійсно повинні бути сильними.

Взагалі, скільки фахівців за емоціями - стільки і думок, які емоції базові.



### Презрение

- ① Приподнятый уголок рта с одной стороны



### Отвращение

- ① Сморщенное выражение лица
- ② Верхняя губа приподнята



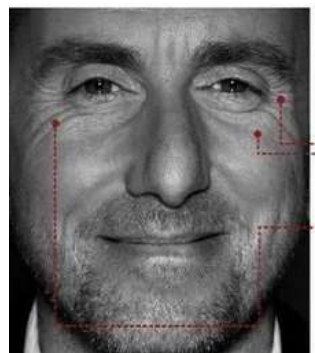
### Гнев

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



### Удивление

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



### Счастье

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



### Страх

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



### Печаль

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

Можна помітити, що в першу чергу звертати увагу потрібно всього на кілька речей, це губи, брови, очі. Власне, у смайликів, які використовують як раз для позначення емоції, як раз і є тільки брови, очі і губи. І цього вистачає.



У повсякденному житті нам не так часто трапляються страшні фахівці з приховування емоцій - більшість людей їх демонструє досить наочно. Просто потрібно навчитися їх калібрувати (і «правильно» демонструвати). Так що тренуємося. Основні емоції: радість, щастя, здивування, страх, печаль, презирство, відраза, гнів, обурення, невдоволення.

Зрозуміло, що емоцій набагато більше і вони часто бувають «змішані». Але про це ми детальніше поговоримо, коли будемо розбирати мета-повідомлення.

Подивіться на картинку і визначте «основну» емоцію. Нагадую, дивимось в першу чергу на: губи, брови і очі. Під картинкою умовно-правильні відповіді.

Картинки з роликів канадського каналу Just For Laughs Gags: вони створюють різні ситуації і знімають реакцію випадкових перехожих. Так що емоції тут цілком щирі, а не зіграні акторами.



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12

1. Верхня губа напружена і піднята, брови опущені, складка між бровами, щоки підняті: огиду.
2. М'язи обличчя розслаблені, губи розслаблені, рот відкритий, очі широко відкриті: здивування.
3. Симетрична розслаблена усмішка, брови розслаблені, м'язи в куточках очей напружені: радість.
4. М'язи обличчя напружені, очі широко відкриті, брови підняті: страх.
5. Нижні повіки розслаблені, верхні повіки злегка опущені, губи розслаблені, куточки губ вниз, брови підняті: печаль.
6. Симетрична посмішка, зморшки в куточках очей, брови розслаблені: радість.



7. Губи напружені, верхня губа підтискає нижню, куточки губ вниз, брови напружені: невдоволення.

8. Брови опущені і напружені (складка між бровами), губи напружені, куточки губ вниз, щоки напружені, очі відкриті: гнів, обурення.

9. Брови зведені і опущені, губи напружені, куточки губ вниз: невдоволення.

10. Брови зведені, ніс зморщений, верхня губа піднята, куточки губ вниз: огиду.

11. Особа розслаблена, губи розслаблені, брови підняті: здивування.

12. Симетричні посмішки, губи розслаблені, брови розслаблені: радість.

Одна з функцій емоцій інформаційна: вони нам повідомляють про оцінку ситуації. А іншим, про наше ставлення (до себе, інформації або слухачеві).

Емоції адже так звані мета-стану: це оціночні стану «з приводу». Тобто «просто так» емоцій не буває - завжди є подія, з приводу якої ця оцінка робиться. Сама ситуація може бути і в минулому, і в майбутньому, і відбуватися в сьогоденні - емоції завжди зараз. Так що передають вони нам нашу несвідому оцінку ситуацій, до яких відносяться. А як ілюстрації повідомляють про наше ставлення.

Радість: задоволена якась цінність.

Страх: буде сильно неприємна подія. (Страх завжди ставиться до подій в майбутньому).

Подив: відбулася подія, сильно порушила очікування.

Невдоволення: порушені якісь цінності.

Щастя: основні цінності задоволені. (Щастя, насправді, не буває дуже довгим переживанням - воно виникає тільки коли ми починаємо оцінювати ситуацію).

Печаль: були приємні події в минулому, які більше не повторяться, упущені можливості.

Горе: втрата чогось важливого.

Роздратування: серйозне порушення очікувань.

Азарт: є ймовірність задоволення важливих цінностей (виграшу).

Відраза: поведінка людини або те, що відбувається подія неприйнятно.

Презирство: відчуття переваги.

Восторг: очікування більш ніж задоволені.

*Питання для самоконтролю:*

1. Найбільш корисні для калібрування емоції-ілюстрації або емоції-реакції?

Найчастіше корисніше калібрувати емоції-реакції - вони повідомляють про «щирою» оцінку ситуації.

2. При публічних виступах частіше використовують емоції-ілюстрації або емоції-реакції?

Зазвичай при публічних виступах частіше використовують емоції-ілюстрації - вони допомагають краще зрозуміти слова, утримати увагу, передати «інтонацію» і т.д. Але, природно, емоції-реакції у виступаючого теж є.

3. Де швидше за все емоція-реакція, а де - емоція-ілюстрація?



емоція-ілюстрація: 1, 3, 6, 7

емоція-реакція: 2, 4, 5, 8

4. Які емоції швидше за все будуть у людини, якщо у нього:

1. Чи задоволена якась цінність.
2. Основні цінності задоволені.
3. Очікування більш ніж задоволені.
4. Є можливість виграшу.
5. Порушено його важливі цінності.
6. Втрата важливого для нього людини.
7. Порушені якісь цінності.
8. У майбутньому буде небезпечна ситуація.
9. Порушення очікувань.

Для всіх відповідей треба додавати «швидше за все».

1. Чи задоволена якась цінність - радість.
2. Основні цінності задоволені - щастя, сильна радість.
3. Очікування більш ніж задоволені - захват, щастя.
4. Є можливість виграшу - азарт.
5. Порушено його важливі цінності - гнів, злість.
6. Втрата важливого для нього людини - горе.
7. Порушені якісь цінності - розчарування, невдоволення.
8. У майбутньому буде небезпечна ситуація - страх.
9. Порушення очікувань - здивування.

2 питання. Студенти у групах готують презентації «Невербальні прояви людини та їх характеристика».

### **III. Порядок проведення заключної частини заняття.**

Наприкінці заняття студенти дають зворотній зв'язок викладачу, який досвід вони придбали і висловлюють свої думки стосовно переваг і недоліків методу. Захист презентацій.

## **Тема №4. Невербальні прояви мови тіла.**

### **Практичне заняття 4. Поза людини та її хода. Кінесика.**

Навчальна мета заняття: навчитися за вербальним описом або спостереженням за людиною давати правильні описи невербальних проявів.

Кількість годин: 2 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: ситуації з реального життя, бланк та ручка.

#### **Навчальні питання:**

1. Поняття швидкої систематизації у реальному житті.
2. Класифікація немовних сигналів за категоріями.
3. Перевірка результатів в груповому обговорюванні.
4. Класифікація немовних сигналів за невербальним описом.

#### **Література:**

1. Лабунская В. А. Психология экспрессивного поведения М., 1989. 280 с.
2. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов - на-Дону, Феникс, 1999. 532 с.
3. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения Речь, 2001. 256 с.
4. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223
5. Шиліна А.А. / Візуальна психодіагностика у професійній діяльності поліції Гл.5, 5.3 // Психологія у професійній діяльності поліції: навч. посіб./ [О.О. Євдокімова, І.В.Жданова, Д.В. Швець та ін.]; за заг. ред. В.В. Сокурєнко; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с. С. 68 – 88
6. Щёкин Г. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению : учеб.-метод. пособие. 3-е изд., стереотип К. : МАУП, 2007. 616 с.

### **План проведення заняття:**

## **I. Порядок проведення вступу до заняття.**

На початку заняття, студентам оголошується назва теми практичного заняття, план заняття та ті запитання, що будуть розглянуті.

## **II. Порядок проведення основної частини заняття.**

### **1. Поняття швидкої систематизації у реальному житті.**

На практиці систематизація повинна відбуватися миттєво, оскільки в реальному житті ситуація постійно міняється. Адже ми говоримо про живі спостереження. Самі собою, без спеціальної виучки швидко розпізнаються тільки такі "живі" ситуації, яким властива повторюваність або які поволі "визрівають" на наших очах. А із звичайними живими елементами доводиться працювати швидко і цілеспрямовано.

### **2. Класифікація немовних сигналів за категоріями..**

Спробуйте класифікувати приведені нижче переліки немовних сигналів по п'яти категоріях - Поза, Міміка, Жестикуляція, Дистанціювання і Інтонація. Всі сигнали "вкладені" в пропозиції, які дають деяке уявлення про загальну ситуацію або дозволяють здогадатися про неї. Наприклад, "Ви мрійно розсміялися". Відповідь: Міміка.

1. Він вигукнув: "Хотів би я хоч раз переконатися, що ти виконаєш доручену тобі справу!"

2. Вона відступила на крок назад: "Що це ти собі уявив?"

3. Він стояв, притулившись до буфета, схрестивши ноги.

4. Чотирилітня Велінда запевняла свою маму, що може застебнути пальто самостійно. Мама сказала: "Звичайно, ти зможеш це зробити, мій скарб!" і тут же сама застебнула пальто малятку.

5. Тоді як Ніксон запевняв, що шукає контактів з молодим поколінням, він неодноразово виставляв руки вперед, немов захищаючись, ніби хотів відсунутися від слухачів.

6. Ви чекаєте, переминаючись з ноги на ногу, поки помічниця заповнює формуляр. 7. Він йде до вікна і закриває його.

8. Вона безмовно на нього поглянула, але крила її носа тремтіли від ледве стримуваного збудження.

9. Кава була такою гарячою, що він інстинктивно її виплюнув.

10. Він іронічно сказав: "Коробка передач просто щаслива, що ви так сильно тиснете на педаль".

Загальні уявлення про ці відповіді:

1. Однозначно інтонація.

2. Даний випадок можна віднести як до пози, так і дистанціюванню, причому в останньому випадку сенс ситуації міняється. Тому тут краще говорити про "прикордонний випадок", оскільки оцінка залежить від інтерпретації конкретної ситуації (деякі автори навіть позначають несподіваний крок назад як "кривляння" і відносять його до класу "Жестикуляція". Це також цілком законно, оскільки класифікація прикордонних випадків не дає однозначного тлумачення).

3. Однозначно поза.

4. Дії матері слід віднести до жестикуляції. Це приклад неузгодженості мовних і немовних сигналів (ми вже говорили про це у Введенні), тому не дивно, якщо дитина через деякий час перестане вірити словам матері, до того ж він може вирішити, що його приймають за невдачу.

5. Однозначно жестикуляція і знову неузгодженість.

6. Однозначно поза, хоча подібне топтання (якщо воно раптом використовується навмисно, щоб кого-небудь розсердити) може бути інтерпретоване також і як дія, тобто жестикуляція.

7. Обидва сигнали разом ми можемо віднести до жестикуляції. Проте якщо в даній ситуації змістити акцент "йде", то як тип сигналу можна вибрати позу. Це знову ж таки залежить від загального контексту.

8. Однозначно міміка, це відноситься як до погляду, так і до тремтіння ніздрів.

9. Хоча мав місце плювок (причому, ймовірно, в супроводі з іншими мімічними сигналами огиди або болю), цей випадок все ж таки слід класифікувати як жестикуляцію (якщо розглядати плювок як дію).

10. Слово "іронічне" указує на іронічну інтонацію. Причому, якщо інтонація не відповідає тій, що чекає слухач, іронія часто не сприймається або сприймається помилково. У ще більшому

ступені, на мою думку, це відноситься до сарказму, тобто коли певна інформація загострена до форм, що насправді явно не зустрічаються.

3. Перевірка результатів в груповому обговорюванні.

4. Класифікація немовних сигналів за невербальним описом.

Спробуйте класифікувати по п'яти типах наступні сигнали, причому постарайтеся виконати це в максимально швидкому темпі. При прикордонних випадках достатньо однієї категорії, оскільки тут відсутній зв'язок з контекстом.

1. Усмішка.
2. Топтання на місці.
3. Боязка розмова.
4. Легке присідання.
5. Підведення брів.
6. Зближення з ким-небудь.
7. Переривання розмови.
8. Нахил (щоб що-небудь підняти).
9. Стискання кулаків.
10. Перенесення ваги з однієї ноги на іншу.
11. Відведення погляду.
12. Вимовляння слів гучне і з натиском.
13. Мовчання.
14. Під'їм із стільця.
15. Сердитий вираз обличчя.
16. Чухання голови.

Наші варіанти відповідей:

1. Усмішка - Міміка.
2. Топтання на місці - Поза. (Вже мовилося, що при прикордонних випадках ми поки називатимемо тільки один критерій).
3. Боязка розмова - Інтонія.
4. Легке присідання - Поза (прикордонний випадок).
5. Підведення брів - Міміка.
6. Зближення з ким-небудь - Дистанціювання (прикордонний випадок).
7. Переривання розмови - Інтонія.
8. Нахил (щоб що-небудь підняти) - Жестикуляція (виглядає як поза).
9. Стискання кулаків - Жестикуляція.
10. Перенесення ваги з однієї ноги на іншу - Поза.
11. Відведення погляду - Міміка.
12. Вимовлення слів гучне і з натиском - Інтонія.
13. Мовчання - так, цей випадок ми також можемо зарахувати до інтонації, якщо при цьому оцінимо молча-ніє як сигнал.
14. Під'їм із стільця - Поза (прикордонний випадок).
15. Сердитий вираз обличчя - Міміка.
16. Чухання голови - Жестикуляція.

### **III. Порядок проведення заключної частини заняття.**

Викладач разом із студентами приймає участь у обговорюванні отриманих результатів за цією методикою, отримує зворотній зв'язок від студентів, сподобалося їм чи ні, їх думки, емоції і відчуття.

## **Тема № 5. Темперамент, характер та невербальні прояви людини.**

**Практичне заняття 5.** Темперамент, характер та невербальні прояви людини.

Навчальна мета заняття: формування умінь і навичок за темою.

Кількість годин: 2 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: слайди, ситуативні питання, бланк та ручка.

**Навчальні питання:**

1. Визначити невербальні прояви темпераменту.
2. Дослідити невербальні прояви акцентуованої особистості.

#### **Література:**

1. Лабунская В. А. Психология экспрессивного поведения М.,1989. 280 с.
2. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов - на-Дону, Феникс, 1999. 532 с.
3. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения Речь, 2001. 256 с.
4. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение М.,1996.533 с.
5. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223
6. Шиліна А.А. / Візуальна психодіагностика у професійній діяльності поліції Гл.5, 5.3 // Психологія у професійній діяльності поліції: навч. посіб./ [О.О. Євдокімова, І.В.Жданова, Д.В. Швець та ін.]; за заг. ред. В.В. Сокурєнко; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с. С. 68 – 88

#### **План проведення заняття:**

##### **I. Порядок проведення вступу до заняття.**

На початку практичного заняття викладач вітає студентів, називає тему, мету, план та структуру заняття. Разом із викладачем студенти повторюють основні теорії темпераменту, структурні риси характеру та акцентуації характеру.

##### **II. Порядок проведення основної частини заняття.**

1 питання. Студенти повинні докладно у робочих зошитах надати відповіді на наступні питання

1. Визначте, до якого з чотирьох типів темпераментів (сангвінічному, холеричного, флегматичного, меланхолійному) належать такі зображення людей. Обґрунтуйте свій вибір.



2. Визначте, до якого з чотирьох типів темпераментів (сангвінічному, холеричного, флегматичного, меланхолійному) належать такі зображення людей. Обґрунтуйте свій вибір.



3. Визначте, до якого з чотирьох типів темпераментів (сангвінічному, холеричного, флегматичного, меланхолійному) належать такі зображення людей. Обґрунтуйте свій вибір.





4. Визначте, до якого з чотирьох типів темпераментів (сангвінічному, холеричного, флегматичного, меланхолійному) належать такі зображення людей. Обґрунтуйте свій вибір.



2 питання. Студенти у групах готують презентації на тему невербальні прояви акцентуацій характеру.

### **III. Порядок проведення заключної частини заняття.**

Наприкінці заняття студенти дають зворотній зв'язок викладачу, який досвід вони придбали і висловлюють свої думки стосовно переваг і недоліків методу. Захист презентацій.

### **Тема №6. Експресія обличчя і погляд як динамічні компоненти зовнішнього Я особистості.**

#### **Практичне заняття 6. Експресія обличчя та погляд.**

Навчальна мета заняття: ознайомлення студентів з методикою "Переважаючий тип симпатій".

Кількість годин: 2 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: Методика "Переважаючий тип симпатій", бланки методики.

#### **Навчальні питання:**

1. Симпатія, типи симпатій.
2. Ознайомлення з методикою «Переважаючий тип симпатій».
3. Проведення методики «Переважаючий тип симпатій».

#### **Література:**

1. Лабунская В. А. Психология экспрессивного поведения М., 1989. 280 с.
2. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов - на-Дону, Феникс, 1999. 532 с.
3. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения Речь, 2001. 256 с.
4. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение М., 1996. 533 с.
5. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223
6. Шиліна А.А. / Візуальна психодіагностика у професійній діяльності поліції Гл.5, 5.3 // Психологія у професійній діяльності поліції: навч. посіб./ [О.О. Євдокімова, І.В.Жданова, Д.В. Швець та ін.]; за заг. ред. В.В. Сокурєнко; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с. С. 68 – 88



## **План проведення заняття:**

### **I. Порядок проведення вступу до заняття.**

Перед початком практичного заняття, викладач вітається із студентами, повідомляє їм тему, мету і структуру практичного заняття.

### **II. Порядок проведення основної частини заняття.**

#### **1. Симпатія, типи симпатій.**

*Симпатія* - стійке одобрюване емоційне відношення людини до інших людей, їх груп або соціальних явищ, що проявляється в привітності, доброзичливості, захопленні, яке спонукає до спілкування, надання уваги, допомоги і ін.

Звичайно виникає на основі загальних поглядів, цінностей, інтересів, етичних ідеалів. Іноді - як наслідок виборчої позитивної реакції на привабливу зовнішність, поведінку, риси вдачі іншої людини. У своїй динаміці симпатія може досягати напруженості, переходячи в пристрасне захоплення або міцну прихильність, а може закінчитися охолодженням, розчаруванням, навіть перейти в антипатію і неприязнь.

У міжособистісних відносинах симпатія - один з чинників інтеграції людей і збереження психологічного комфорту.

*Типи симпатій.* Симпатії можна класифікувати за трьома ознаками: по вигляду множини, на якій будується симпатія, по кількості і типу зв'язків між елементами і по структурі. По базовій множині симпатії діляться на кінцеві і нескінченні. Кінцеві симпатії можуть мати таку характеристику, як потужність, рівну потужності множини. Серед нескінченних симпатій можна виділити рахункові симпатії (теж по аналогії з рахунковими множинами). По зв'язках між елементами можна виділити однорідні симпатії - це симпатії, всі елементи яких мають однакову кількість інтересів. У двосторонньо однорідних симпатіях елементи мають не тільки однакову кількість інтересів, але і однакову кількість поклонників. Однозначні однорідні симпатії - симпатії, елементи яких мають рівно 1 інтерес (або для неоднорідних симпатій - не більше одного інтересу). І, нарешті, безкінечно значні симпатії - однорідні або неоднорідні - симпатії, у яких все або частина елементів має нескінченне число інтересів. Однозначна симпатія розпадається на ряд зв'язних областей, кожна з яких, у свою чергу, є однозначною симпатією або ізольованим елементом. Тому зручніше розглянути таку однозначну симпатію, яка є однією зв'язною областю. При цьому можливі такі варіанти симпатії: кінцевий розімкнений ланцюжок елементів; кільцевий ланцюжок елементів; нескінченний ланцюжок, що має витік; нескінченний ланцюжок, що закачується безвихіддю; нескінченний ланцюжок, що не має кінцевих елементів. Кільцевий ланцюжок і нескінченний в обидві сторони ланцюжок є двосторонньо однорідними симпатіями, тобто в них всі елементи рівнозначні і мають по одному інтересу і по одному поклоннику. Нескінченний ланцюжок з безвихіддю - це аналогічна симпатія на безлічі негативних чисел. Кінцевий ланцюжок - симпатія на кінцевому числі цілих чисел або на будь-якій кінцевій множині, в якій для будь-яких двох елементів можна вказати порядок проходження типу більше, менше, краще, красивіше, багатше і т.п.

#### **2. Обговорити зі студентами мету заняття, на що спрямована методика.**

Дана методика направлена на диференціацію переважаючих та відкидаючих типів симпатій у взаєминах, а також на визначення своїх упереджень (установок).

Стимульний матеріал: 36 пронумерованих малюнкових портретів осіб різної підлоги і віку, які представлені в однаковій кількості (по 6) - чоловіків і жінок старшого віку, середніх років і молодшого віку.

#### **Методична процедура «Переважаючий тип симпатій».**

У структуру відносин симпатії як механізму групової і міжіндивідуальної інтеграції входять емоції симпатії, що є здатністю співчувати, реагувати на чужі як негативні, так і позитивні емоції; сукупність стимулів (особливості ситуації, особові якості інших людей), здатних викликати відчуття симпатії у партнерів по взаємодії. Стимулами, що викликають відчуття симпатії можуть бути певна особова схожість між людьми, що взаємодіють, наявність у об'єкту симпатії різних соціально схвалюваних якостей, а також якостей, що полегшує міжособовий контакт.

Пропонована методика містить стимульний матеріал (малюнковий тест), систему тестових завдань і план інтерв'ю. Стимульний матеріал - це 36 пронумерованих малюнкових портретів осіб

різної підлоги і віку. Малюнки підібрані так, щоб різного віку статі групи були представлені в рівній мірі. У тесті однакова кількість (по 6) чоловіків і жінок старшого віку, середніх років і молодшого віку.

Система тестів включає стандартні і специфічні завдання. Перші викладені в методиці, другі звичайно розробляють в процесі дослідження або самооцінки.

Перше стандартне завдання: уважно розгляньте малюнки, уявіть собі характер намальованих людей і виберіть серед них людину, яка викликає у вас найбільшу симпатію. Після цього пропонується вибрати другого, третього і т. д., проранжувавши малюнки від найбільш симпатичного до найбільш антипатичного. Порядок кожного малюнка обстежуваний фіксує письмово. Потім пропонується стандартне завдання на встановлення функцій проведеного вибору.

Приклади завдань: «Вкажіть, хто Вам найбільше подобається зовні?», «З ким Вам було б найвеселіше?», «У кого понад усе цінували б Ви життєву мудрість?», «У кого могли б закохатися?», «З ким було б бажаніше зустріти Новий рік, провести сумісний пікнік, відпустку.?», «З ким би Ви спрацювалися найлегше?», «Кому б більш охоче допомагали в справах?», «Хто може понад усе досягти в житті слави, успіху і т. д.?», «Хто володіє найцікавішим внутрішнім світом?», «Ким найбільше захоплюються що оточують?», «Кого б Ви узяли на небезпечну справу, наприклад в розвідку?».

Потім встановлюють провідні стимули, що викликають найбільшу симпатію до того або іншого типа людей. Приведена методика дозволяє диференціювати переважаючі ті відкидаючі типи симпатій, у взаєминах, а також об'єктивно розібратися в суб'єктивних упередженнях (установках), що сприяє оптимізації міжособових відносин на виробництві і в побуті, підвищенню рівня комунікативної культури, правильній побудові стратегії і тактики взаємодії з різними типами партнерів по спілкуванню.





10



11



12



13



14



15



25



26



27



19



20



21



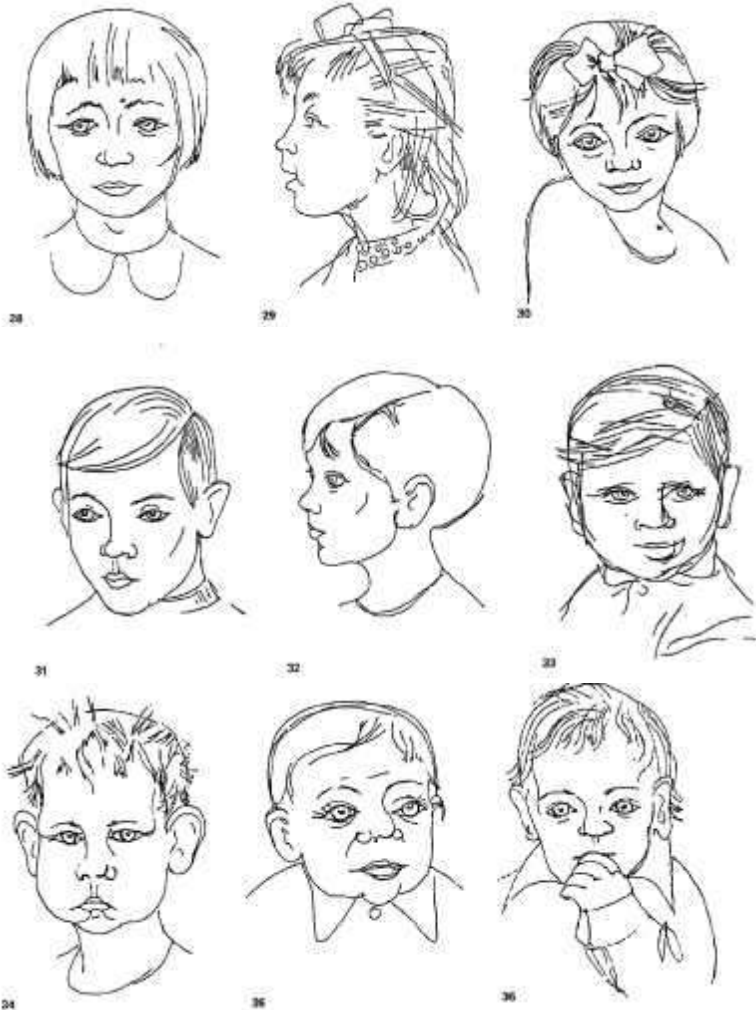
22



23



24



Аналіз результатів: після розгляду, ранжирування малюнків встановлюються провідні стимули, що викликають найбільшу симпатію до того або іншого типа людей.

3. Організація дискусії, інтерпретація отриманих даних, спільне обговорення результатів з аудиторією.

### **III. Порядок проведення заключної частини заняття.**

Викладач разом із студентами приймає участь у обговорюванні отриманих результатів за цією методикою, отримує зворотній зв'язок від студентів, сподобалося їм чи ні, їх думки, емоції і відчуття.

## **Тема №7. Психодіагностика оман у спілкуванні**

### **Практичне заняття 7. Методика експертної оцінки невербальної комунікації.**

Навчальна мета заняття: зміна експресивних компонентів різних підструктур особистості відповідно до її розвитку, виявлення невербальних проявів, що свідчать про брехню людини.

Кількість годин: 2 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: Демонстративно - ілюстративний матеріал (структурна схема невербальної поведінки; експресивні, невербальні патерни поведінки особистості що ускладнює і не ускладнює взаємодію; перелік властивостей і якостей особистості, розвиток яких приводить до збільшення ступеня адекватності розуміння своєї експресії і партнера по спілкуванню). Ігри та вправи.

### **Навчальні питання:**

1. Усвідомлення учасниками свого експресивного репертуару, зв'язаного з певними патернами міжособистісних відносин і відносин в групі.
2. Проведення ігор та вправ, що направлені на розширення експресивного репертуару.
3. Експресивне відреагування учасниками групи негативних відчуттів і відносин, що входять в поведінку і зовнішній вигляд.

4. Теоретична основа методики «Методика експертної оцінки невербальної комунікації» та можливості її використання в психологічній практиці.

5. Проведення методики.

6. Інтерпретація отриманих результатів дослідження за «Методикою експертної оцінки невербальної комунікації».

### **Література:**

1. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов - на-Дону, Феникс, 1999. 532 с.
2. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения Речь, 2001. 256 с.
3. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение М., 1996. 533 с.
4. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223
5. Щёкин Г. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению : учеб.-метод. пособие. 3-е изд., стереотип К. : МАУП, 2007. 616 с.

### **План проведення заняття:**

#### **I. Порядок проведення вступу до заняття.**

На початку практичного заняття викладач вітає студентів, називає тему, мету, план та структуру заняття. Разом із викладачем студенти обговорюють та повторюють основні складові, за якими відрізняють брехню від правди.

#### **II. Порядок проведення основної частини заняття.**

1. Усвідомлення учасниками свого експресивного репертуару, зв'язаного з певними патернами міжособистісних відносин і відносин в групі.

2. Проведення ігр та вправ, що направлені на розширення експресивного репертуару.

*Вправа "Погляд".* Опишіть декількома словами Ваші очі, а потім, споживши порівняння, метафори, епітети, розкажіть про свій погляд.

а) Який у Вас погляд?; б) які у Вас очі?

б) чому людина на Вас дивиться або не дивиться?

в) як Ви думаєте, як повинно розподіляти час "смотрення - несмотрення партнерів один на одного під час бесіди.

*Вправа "Поза".* Продемонструйте позу "агресора", "володаря", позу що "слухає", "слухає", "співчуваючого", позу "президента" (поєднання відчуття власної гідності з увагою до тих, що оточують (відкинути злегка голову назад і нахилити її в бік).

а) чим відрізняються ці пози?

б) яку з перерахованих поз було найважче продемонструвати і чому?

в) яка з перерахованих поз є Вашою "візитною карткою?"

*Вправа "Дотику". "Зіпсований телефон".* Всі учасники групи сидять в крузі, закривши очі. По команді тренера одного з них передає за допомогою дотику до свого сусіда відчуття, що переживаються ним, що отримав інформацію передає її наступному і так до тих пір, поки вона не повернеться до того, хто почав гру. Гра повторюється кілька разів.

а) які відчуття передавали і чи відповідає йому те відчуття, яке повернулося до Вас через дотики ?

б) які відчуття у Вас були у момент дотику до свого партнера? Як Ви їх об'ясняєте?

в) чи випробовували Ви які - або труднощі, виконуючи дану вправу?

г) приведіть приклади і продемонструйте дотики, котрі вам приємні і які не прийнятні для Вас, є неприємними, свідчать про порушення дистанції, прояви неповаги до Вашого статусу і так далі

*Вправа "Міміка". "Маска".* Вправа виконується всією групою. Члени групи по черзі зображають на обличчі маску, яка повинна приховати їх справжні відчуття. Спочатку перед членами групи демонструється маска, а потім учасник приймає той вираз обличчя, яке він хотів приховати.

а) які відчуття намагалися зобразити, для того, щоб приховати свій реальний стан і відношення;

б) які відчуття найчастіше приховуємо?

в) чи можна управляти експресією особи?

*Хода.* Спробуйте описати манеру рухатися, зокрема ходу, декілька своїх знайомих. Чим більше Ви споживете дієслів і визначень, тим краще ("чешит", "пиляє", "ломить", "трюхаєт", "чапаєт").

1. Як виглядає хода з далечини, по яких ознаках її можна дізнатися?

2. Що роблять ноги цієї людини, коли вона просто стоїть або, наприклад, з кимось розмовляє?

3. Як би Ви передражнили його манеру ходити, за що б Ви "зацепилися"?

*Вправа "Проксеміка".* Намалюйте стіл і відзначте те місце, де Ви будите сидіти за столом, потім запросите пограти в шахи і "посадите" партнера. Запросите по черзі колегу, підлеглого для ділової бесіди і "посадите" партнерів. Запросите підлеглого, що провинився, і "посадите" його. Запросите партнера, з яким у Вас невеликі тертя і "посадите" його за стіл.

Продовження вправи 6. *"Сімейна вечеря".* Розсадите членів сім'ї за круглим столом і поясните чому Ви вибрали їм такі місця.

*Вправа "Зовнішність".* Вам подзвонив колега з іншого міста і запросив зустрітися з ним для вирішення дуже важливого питання. Ви ніколи не бачили раніше один одного і Вам потрібно описати свою зовнішність так, щоб партнер Вас міг дізнатися. (Опишіть свою зовнішність, включаючи зріст, вагу, особливості статури, деталі одягу, аксесуари, зачіску, колір волосся і так далі)

а) Які деталі Вашої зовнішності Ви не назвали навмисно і чому?

би) Що Ви відчували, повідомляючи незнайомого партнера про свою зовнішність?

в) Ви моделювали свою зовнішність, уявляючи, хто Ваш партнер або діяли спонтанно?

Чи зв'язано зростання людини з його посадою?

Яка повинна бути зачіска у бізнесмена (жінки, чоловіки)?

Хто Вам вибирає колір ділового одягу?

Чи визначає зовнішній вигляд людини відношення до нього?

*Вправа "Ідеальний партнер".* Складіть список ознак експресії, які відповідають вашому уявленню про ідеального партнера по бізнесу (зоровий контакт, міміка, рухи голови, пози, постава, жести, розміщення в просторі, орієнтація, дотики, експресивні аспекти мови, оформлення зовнішності).

*Вправа "Експресія чоловіка і жінки".* Назвіть якомога більше елементів експресії, якими користуються тільки чоловіки і лише жінки. Назвіть елементи експресії, які популярні тільки у чоловіків або тільки у жінок. Якого роду елементи експресії однаково охоче демонструють і чоловіки і жінки?

*Вправа «Оборонні сигнали».* Продемонструйте, які експресивні елементи Ви використовуєте для того, щоб "захиститися, оборонитися" від партнера, який створює труднощі в спілкуванні (схрещування рук перед собою; жести упорядкування чого - або; дотики до рук і до своєї особи; Виставляння вперед рук і ніг, складання долонь до купи; закидання ноги за ногу і повернення зверху лежачої ноги убік від "загарбника" і так далі)

*Розігрування прислів'їв. Дружні експресивні шаржі.*

*Вправа "Пластичні ролі".*

Уявіть собі, що відкрилися двері у Ваш кабінет і до нього увійшла людина, якої з першого погляду Ви віднесли до наступних груп осіб: "дурень", "мученик", "тягловий кінь", "незграба", "красунька", "сноб", "гримуча змія", "душа суспільства" і так далі На основі яких характеристик експресії Ви зробили оцінку. Продемонструйте який-небудь з цих типів поведінки, не розкриваючи кого саме Ви показуєте. Можна вийти за двері і увійти, використовуючи певну експресію. Решта членів групи повинна здогадатися який експресивний стереотип поведінки Ви вибрали і демонструєте.

*Вправа "Зовнішність і соціометрія".* Спробуйте розсадити членів групи відповідно до Вашого відношення до їх зовнішності. Зробіть "груповий знімок", розставивши членів групи відповідно до вашого відношення до їх зовнішності.

а) які деталі зовнішності Вас насторожили?

би)какое почуття Ви переживали, виконуючи цю вправу?

*Гра «Організація простору ділової бесіди».*

У Вас ділова бесіда з групою підприємців. Серед них є співробітники з Вашого офісу, Ваші помічники, керівники відділів, мало знайомі і добре знайомі обличчя з іншої організації, запрошені незалежні експерти, секретарі.

Розсадите цих людей, використовуючи максимально простір приміщення, вибраного для зустрічі. Форму столу і кількість учасників, їх вік, пів, конкретний статус визначите самостійно.

а) Чому вибрали дану форму столу і таку кількість учасників.

б) На підставі якого принципу Ви розсадили за столом учасників ділової бесіди?

в) Які труднощі Ви випробували, виконуючи цю вправу?

*Ролева гра "Прийом з коктейлями".*

Головне правило: «Торкайся, витріщайся, куштуй, але не вимовляй ні слова. Ми проводимо весь вечір в безсловесному спілкуванні».

Ролеві позиції: Господиня і господар будинку; запрошений офіціант; гості: колеги, підлеглі, начальник, приятелі, бізнесмени.

Організація простору: Кімната обставлена так, що немає жодного сидіння. Всі стоять, танцюють, жестикулюють, гримаснічають.

Умова гри. Ви знаєте тільки господиню і господаря будинку і деяких гостей - товаришів по службі. Треба представитися один одному, вступити в контакт, "розповісти про себе" і так далі. Після опрацювання певної кількості тим учасникам пропонується розігрувати будь-які ситуації з їх реальної професійної діяльності, найбільші труднощі, що викликали у них, в спілкуванні або пов'язані з сильними негативними відчуттями і емоціями.

Пропоновані ситуації розігруються учасниками і записуються на відеоплівку. Аналіз ситуацій відбувається по наступній схемі: спочатку учасники ситуації діляться своїми уявленнями про себе і партнера в ході ролевої гри, потім аналізується вербальна і невербальна поведінка учасників на відеоплівці і аналізуються відчуття і стани учасників гри по ходу ситуації. Аналіз відеозапису відбувається по схемі пошуку ключових моментів зміни емоційного стану кожного з учасників ситуації. Аналізується вербальна і невербальна поведінка кожного з учасників саме у момент зміни їх емоційних станів на негативне. При знаходженні негативних форм вербальної і невербальної дії, відеозапис зупиняється, всім учасникам пропонується включитися в пошук оптимальних форм поведінки для даного моменту ролевої гри. При знаходженні форм поведінки, задовольняючих обох партнерів, ситуація дограється. Обов'язковою умовою аналізу ролевих ситуацій є знаходження і акцентування уваги учасників на позитивних формах спілкування, що приводять до стану задоволення обох учасників розігрованою ситуацією.

3. Експресивне відреагування учасниками групи негативних відчуттів і відносин, що входять в поведінку і зовнішній вигляд.

### **III. Порядок проведення заключної частини заняття.**

Учасники студентської групи обговорюють на скільки досягнуті ними ті цілі, які були сформовані на початку заняття. Висловлюються з приводу того, що сприяло вирішенню поставлених завдань в різних іграх і вправах. Діляться враженнями з приводу того, що заважало досягти поставлених цілей. Висловлюють свої точки зору з приводу того, що ще необхідно робити в групі, щоб навчитися відрізняти брехливу невербальну, експресивну поведінку від правдивої і навпаки.

1. Теоретична основа методики «Методика експертної оцінки невербальної комунікації» та можливості її використання в психологічній практиці.

Психологи традиційно виділяють в структурі процесу спілкування 2 рівні комунікації - вербальний і невербальний. Останній розглядається як найважливіша складова даного процесу. До сфери невербального спілкування відносяться жести, міміка і інші рухові прояви людей, їх просторове розташування щодо один одного, використання голосу і інтонації, загальний час взаємодії і оформлення своєї зовнішності.

Важливе значення мають ольфакторні і тактильні прояви учасників комунікації. Ю. Н. Емельянов відзначає, що ці коди виступають засобами спілкування і міжособових відносин.

Основними характеристиками невербальних засобів спілкування є рух, простір і час. Фізична організація, будова і динаміка тіла утворюють так звану мову тіла. Підструктурами останнього є кінесика, такесика, просодика і екстралінгвістика. До кінесики відноситься весь діапазон зорово сприйманих і комунікативно значущих рухів людського тіла. Важливим

компонентом мови тіла є статична експресія, заснована на фізичних характеристиках зовнішнього вигляду людини і особливостях оформлення зовнішності.

Характеристики голосу є важливими засобами спілкування. До них відносяться просодичні і екстралінгвістичні явища. Просодика включає ритміко-інтонаційні сторони мови: темп, тембр, висоту, гучність голосу, фазовий і лексичний наголос, акцент. Екстралінгвістика - це включення в мову пауз, покашлювань, плакавши, сміху, зітхань і тому подібне

## 2. Проведення методики.

Методика експертної оцінки невербальної комунікації - розроблена А. М. Кузнецовою. Декілька експертів (передбачається в їх якості привертати одного з батьків, друга і самого оцінюваного) за допомогою приведеного опитувальника оцінюють невербальні прояви людини. Кожне питання має 4 варіанти відповіді, і кожному варіанту приписується певний бал (від 1 до 4). Методика дає можливість діагностувати 3 параметри невербального спілкування.

### Підрахунок результатів

1. Загальна оцінка невербального репертуару людини з погляду його різноманітності, гармонійності, диференційованій - питання 1, 5, 8, 12, 15, 17.

Кількісна оцінка даного параметра може варіювати від +9 до -9 балів.

2. Чутливість, сенситивність людини до невербальної поведінки іншого (експерта-спостерігача), здібність до адекватної ідентифікації - питання 2, 4, 7, 11, 14, 18, 20.

Кількісна оцінка варіює від 28 до 7 балів.

3. Здібність до управління своїм невербальним репертуаром адекватно мети і ситуації спілкування - питання 3, 6, 9, 10, 13, 16, 19.

Кількісна оцінка варіює від 23 до 2 балів.

Рівень розвитку кожною з описаних здібностей обчислюється як сума балів за відповіді на відповідні питання (за відповіді на питання 5, 8, 12, 19 отриманих балів віднімаються із загальної суми по кожному з 3 параметрів). Для кожного випробовуваного отримують оцінки трьох експертів, включаючи його самого. По кожному оцінюваному параметру знаходиться середнє арифметичне значення 3 експертних оцінок. Ці оцінки розглядаються як показники рівня розвитку кожній з 3 вище описаних здібностей суб'єкта до невербальної комунікації. На основі сумарних оцінок по 3 аналізованим параметрам визначається загальний показник рівня розвитку перцептивно-комунікативних можливостей людини. Цей показник може варіювати від 0 до 60 балів. Далі проводиться якісний аналіз структури невербальної комунікації тестованого.

Інструкція: постарайтеся по приведених нижче питаннях висловити свою думку про деякі особливості поведінки людини в спілкуванні з вами. На кожне з питань пропонується 4 варіанти відповідей. Вам потрібно вибрати той з них, який, на ваш погляд, найточніше характеризує дану людину. Обведіть в бланку відповідей ту букву, яка відповідає вибраній вами відповіді.

### Питання

1. Чи вважаєте ви, що він (вона) уміє добре доповнювати зміст своїх слів немовними засобами (мімікою, жестами, позою і т. д.)?

2. Чи розуміє він (вона) ваші емоції по виразу вашого обличчя?

3. Чи може він (вона) знайти відповідні інтонації голосу для виразу своїх відчуттів і відносин до інших людей?

4. Чи вважаєте ви, що він (вона) уміє правильно розуміти значення ваших поглядів (прояв симпатії, інтересу, залучення уваги, прояв хвилювання і ін.)?

5. Чи вважаєте ви що у нього (її) бувають зайві жести і рухи, коли він (вона) прагне виразити свої думки і відчуття?

6. Чи уміє він (вона) стримувати прояв своїх негативних емоцій і відносин?

7. Як ви вважаєте, чи реагує він (вона) на зміни вашого голосу (на прояв іронії, хвилювання і т. п.)?

8. Чи буває, що його (її) немовна поведінка не відповідає тому, про що він (вона) говорить?

9. Чи уміє він (вона), на вашу думку, виразом очей і поглядом проявити увагу до інших людей, привітність, зацікавленість?

10. Як ви вважаєте, чи може він (вона) управляти своєю мімікою під час конфліктної ситуації?

11. Чи відрізняється його (її) міміка виразністю, різноманітністю, гармонією?



12. Чи є у нього (її) пози або рухи, непривабливі на ваш погляд?
13. Чи використовує він (вона) м'які, довірчі інтонації, щоб зняти у інших напругу, викликати на відвертість, розташувати до себе?
14. Чи уміє він (вона) по зміні вашої ходи, пози визначити ваше самопочуття, настрій, стан?
15. Чи може він (вона) передати відтінки, нюанси своїх відчуттів, емоцій, використовуючи різні немовні засоби поведінки?
16. Чи уміє він (вона) достатньо тонко і зрозуміло показати через міміку своє доброзичливе відношення до інших?
17. Чи можна сказати, що по його (її) виразній поведінці легко зрозуміти, які він (вона) випробовує відчуття до тих, що оточують?
18. Чи може він (вона) зрозуміти ваше відношення до нього, навіть якщо ви не демонструєте його спеціально?
19. Чи буває він (вона) скутий в рухах і жестах, затиснутий, коли потрапляє в незвичну, незнайому ситуацію?
20. Як ви вважаєте, чи розуміє він (вона), коли ви засмучені і не розташовані до спілкування?

Бланк відповідей А — «завжди»; Б — «часто»; В — «рідко»; Г — «ніколи».

1	А	Б	В	Г
2	А	Б	В	Г
3	А	Б	В	Г
4	А	Б	В	Г
5	А	Б	В	Г
6	А	Б	В	Г
7	А	Б	В	Г
8	А	Б	В	Г
9	А	Б	В	Г
10	А	Б	В	Г
11	А	Б	В	Г
12	А	Б	В	Г
13	А	Б	В	Г
14	А	Б	В	Г
15	А	Б	В	Г
16	А	Б	В	Г
17	А	Б	В	Г
18	А	Б	В	Г
19	А	Б	В	Г
20	А	Б	В	Г

### III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Викладач разом із студентами приймає участь у обговорюванні отриманих результатів за методикою, отримує зворотній зв'язок від студентів, сподобалося їм чи ні, їх думки, емоції і відчуття.

#### Тема №8. Ознаки омани у спілкуванні

##### Практичне заняття 8. Ознаки омани у спілкуванні.

Навчальна мета заняття: формування умінь і навичок за темою.

Кількість годин: 2 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: слайди, ситуативні питання, тест на розуміння міміки і жестів, бланк та ручка.

##### Навчальні питання:

1. Визначити емоції які є показниками омани.
2. Дослідити жести як джерело показників омани

### **Література:**

1. Лабунская В. А. Психология экспрессивного поведения М.,1989. 280 с.
2. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов - на-Дону, Феникс, 1999. 532 с.
3. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения Речь, 2001. 256 с.
4. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение М.,1996.533 с.
5. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223
6. Шиліна А.А. / Візуальна психодіагностика у професійній діяльності поліції Гл.5, 5.3 // Психологія у професійній діяльності поліції: навч. посіб./ [О.О. Євдокімова, І.В.Жданова, Д.В. Швець та ін.]; за заг. ред. В.В. Сокурєнко; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с. С. 68 – 88

### **План проведення заняття:**

#### **I. Порядок проведення вступу до заняття.**

На початку практичного заняття викладач вітає студентів, називає тему, мету, план та структуру заняття. Разом із викладачем студенти повторюють основні теорії омани, прояви брехні, жести-ілюстратори омани.

#### **II. Порядок проведення основної частини заняття.**

1 питання. Студенти повинні докладно у робочих зошитах надати відповіді на наступні питання

1. Визначте, якого емоційно-психологічному стану відповідають жести зображених людей. Обґрунтуйте свою відповідь.



2. Визначте, якого емоційно-психологічному стану відповідають пози зображених людей. Обґрунтуйте свою відповідь.



3. Визначте, якого емоційно-психологічному стану відповідають жести зображених людей. Обґрунтуйте свою відповідь.



4. Визначте, якого емоційно-психологічному стану відповідають жести зображених людей. Обґрунтуйте свою відповідь.



5. Визначте, якого емоційно-психологічному стану відповідають жести зображених людей. Обґрунтуйте свою відповідь.



6. Визначте, якого емоційно-психологічному стану відповідають жести зображених людей. Обґрунтуйте свою відповідь.



7. Визначте, якого емоційно-психологічному стану відповідають жести зображених людей. Обґрунтуйте свою відповідь.



8. Визначте, якого емоційно-психологічному стану відповідають жести зображених людей. Обґрунтуйте свою відповідь.



2 питання. Студенти у групах готують презентації на тему невербальні прояви брехні.

3 питання

Тест на розуміння міміки і жестів (В. Д. Коновалов)

Інструкція. Чи розумієте ви інших людей, орієнтуючись на їх невербальні прояви? Що вам говорять їх міміка і жести? Проведіть діагностику свого розуміння невербальної поведінки інших людей. Для цього виберіть один з варіантів відповіді пропонованим нижче твердженнями.

Відповіді ставте в бланку на наступній сторінці. 1. Ви вважаєте, що міміка і жести - це:

- а) спонтанне вираження душевного стану людини в даний конкретний момент;
- б) доповнення до мови;

в) зрадницьке прояв нашої підсвідомості.

2) Чи вважаєте ви, що у жінок мова міміки і жестів більш виразний, ніж у чоловіків?

а) так;

б) немає;

в) не знаю.

3) Як ви вітається з дуже хорошими друзями?

а) радісно кричите: «Привіт!»;

б) сердечним рукоштовнанням;

в) ви злегка обіймаєте один одного;

г) вітаєте їх стриманим рухом руки;

д) цілуєте один одного в щок.

4) Яка міміка і які жести, на вашу думку, означають в усьому світі один і той ж?

а) коли качають головою;

б) коли кивають головою;

в) коли морщать ніс;

г) коли морщать чоло;

д) коли підморгують;

е) коли посміхаються.

5) Яка частина тіла найвиразніше?

а) ступні;

б) ноги;

в) руки;

г) кисті рук;

д) плечі.

6) Яка частина вашого власного обличчя найбільш виразна, на вашу думку?

а) лоб;

б) брови;

в) очі;

г) ніс;

д) губи;

е) кути рота.

7) Коли ви проходите повз вітрини магазину, в якій видно відображення, на що в собі ви звертаєте увагу в першу чергу?

а) на те, як на вас сидить одяг;

б) на зачіску;

в) на ходу;

г) на поставу;

д) ні на що.

8) Якщо хтось, розмовляючи або сміючись, часто прикриває рот рукою, у вашому уявленні це означає, що:

а) йому є що приховувати;

б) у нього некрасиві зуби;

в) він чогось соромиться.

9) На що ви перш за все звертаєте увагу у вашого співрозмовника?

а) на очі;

б) на рот;

в) на руки;

г) на позу.

10) Якщо ваш співрозмовник, розмовляючи з вами, відводить очі, це для вас ознака:

а) нечесності;

б) невпевненості в собі;

в) зібраності.

11) Чи можна за зовнішнім виглядом дізнатися типового злочинця?

- а) так;  
б) немає;  
в) не знаю.
- 12) Чоловік заговорює з жінкою. Він це робить тому, що:  
а) перший крок завжди роблять саме чоловіки;  
б) жінка неусвідомлено дає зрозуміти, що хотіла б, щоб з нею заговорили;  
в) він досить мужній, щоб ризикнути отримати від воріт поворот.
- 13) У вас склалося враження, що слова людини не відповідають тим «сигналів», які можна вловити з його міміки і жестів. Чому ви більше повірите?  
а) словами;  
б) сигналів;  
в) він взагалі викличе у вас підозру.
- 14) Поп-зірки на зразок Мадонни або Принца направляють публіці «сигнали», що мають однозначно еротичний характер. Що, по-вашому, за цим криється?  
а) просто блюзнірство;  
б) вони «заводять» публіку;  
в) це вираз їх власного настрою.
- 15) Ви дивіться на самоті страшну детективну кінострічку Що з вами відбувається?  
а) я дивлюся зовсім спокшно;  
б) я реаую на те, що відбувається кожною клітинкою своєї істоти;  
в) закриваю очі при особливо страшних сценах.
- 16) Чи можна контролювати свою міміку?  
а) так;  
б) немає;  
в) тільки окремі її елементи.
- 17) При інтенсивному флірті ви «висловлюватися» переважно:  
а) очима;  
б) руками;  
в) словами.
- 18) Чи вважаєте ви, що більшість наших жестів -  
а) «підглянуті» у кого-то і завчені;  
б) передаються з покоління в покоління;  
в) закладені в нас від природи.
- 19) Якщо у людини борода, то це ознака:  
а) мужності;  
б) того, що людина хоче приховати риси свого обличчя;  
в) того, що цей тип занадто ледачий, щоб голитися.
- 20) Багато людей стверджують, що права і ліва сторони особи у них відрізняються один від одного. Ви згодні з цим?  
а) так;  
б) немає;  
в) тільки у літніх людей.

Ключ до тесту

№	Бали						№	Бали					
	а	б	в	г	д	е		а	б	в	г	д	е
1	2	4	3				11	0	3	1			
2	1	3	0				12	1	4	2			
3	4	4	3	2	4		13	0	4	3			
4	0	0	1	1	0	1	14	4	2	0			
5	1	2	3	4	2		15	4	0	1			

6	2	1	3	2	3	2	16	0	2	1			
7	1	3	3	2	0		17	3	4	1			
8	3	1	1				18	2	4	0			
9	3	2	2	1			19	3	2	1			
10	3	2	1				20	4	0	2			

77-56 балів

У вас хороша інтуїція, ви володієте здатністю розуміти інших людей, у вас є спостережливість і чуття. Але ви сильно покладаєтеся в своїх судженнях на ці якості, слова мають для вас другорядне значення. Якщо вам посміхнулися, ви вже готові повірити, що вам освідчуються в коханні. Ваші «вирази» занадто поспішні, і в цьому криється для вас небезпека, можна потрапити пальцем в небо. Робіть на це поправку, і у вас є всі шанси навчитися добре розбиратися в людях. А адже це важливо і на роботі, і в особистому житті.

55-34 балів

Вам приносить певне задоволення спостерігати за іншими людьми, і ви непогано інтерпретувате їх міміку і жести. Але ви ще зовсім не вмієте використовувати цю інформацію в реальному житті, наприклад, для того, щоб правильно будувати свої взаємини з оточуючими. Ви схильні скоріше буквально сприймати сказані вам слова і керуватися ними. Наприклад, хтось сказав вам: «Мені з вами зовсім не нудно», зробивши при цьому кислу міну. Але ви повірите словами, а не виразом обличчя, хоча воно досить красномовно. Розвивайте інтуїцію, більше покладайтеся на відчуття.

33-11 балів

На жаль, мова міміки і жестів для вас - китайська грамота. Вам надзвичайно важко правильно оцінювати людей. І справа не в тому, що ви на це не здатні, просто не надаєте цьому значення, і марно. Постарайтеся навмисно фіксувати увагу на дрібних жестах оточуючих вас людей, тренуйте спостережливість. Пам'ятайте прислів'я: тіло - це рукавичка для душі. Трохи розуміти душу іншого - перший засіб самому не потрапити в капкан самотності.

### III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Наприкінці заняття студенти дають зворотній зв'язок викладачу, який досвід вони придбали і висловлюють свої думки стосовно переваг і недоліків методу. Захист презентацій. Викладач разом із студентами приймає участь у обговорюванні отриманих результатів за методикою, отримує зворотній зв'язок від студентів, сподобалося їм чи ні, їх думки, емоції і відчуття.

## Тема №9. Гендерні особливості невербальної поведінки особистості

### Практичне заняття 9. Гендерні особливості невербальної поведінки особистості.

Навчальна мета заняття: формування умінь і навичок за темою.

Кількість годин: 2 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: методики «Визначення рівня перцептивно-невербальної компетентності» та «Тест вираженості і чутливості до невербальних сигналів», бланк та ручка.

#### Навчальні питання:

1. Визначити рівень перцептивно-невербальної компетентності чоловіків та жінок.
2. Визначити невербальні прояви гендерних особливостей.

#### Література:

1. Лабунская В. А. Психология экспрессивного поведения М., 1989. 280 с.
2. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов - на-Дону, Феникс, 1999. 532 с.
3. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения Речь, 2001. 256 с.
4. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение М., 1996. 533 с.
5. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223

6. Шиліна А.А. / Візуальна психодіагностика у професійній діяльності поліції Гл.5, 5.3 // Психологія у професійній діяльності поліції: навч. посіб./ [О.О. Євдокімова, І.В.Жданова, Д.В. Швець та ін.]; за заг. ред. В.В. Сокурєнко; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с. С. 68 – 88

### План проведення заняття:

#### I. Порядок проведення вступу до заняття.

На початку практичного заняття викладач вітає студентів, називає тему, мету, план та структуру заняття. Разом із викладачем студенти обговорюють та повторюють основні складові, за якими відрізняють невербальні прояви гендерних особливостей.

#### II. Порядок проведення основної частини заняття.

1 питання. Для відпрацювання питання, необхідно обговорити зі студентами методику «Визначення рівня перцептивно-невербальної компетентності», можливості її використання в психологічній практиці.

Студенти проводять методику «Визначення рівня перцептивно-невербальної компетентності». Навчаються обробляти та інтерпретувати отримані результати.

Визначення рівня перцептивно-невербальної компетентності (Г. Я. Розен)

Інструкція. Прочитайте уважно кожне питання і виберіть один із запропонованих варіантів відповіді (а, б, в).

опитувальник

2) Чи добре ви розбираєтеся в мові жестів? а) так; б) і так, і ні; в) немає.

3) Чутливі ви до чужих потреб? а) так; б) не знаю; в) немає.

4) Чи відразу ви помічаєте, що комусь стало нудно при раз говірці з вами? а) відразу; б) вірно щось середнє; в) не помічаю взагалі.

5) Ви вмієте слухати інших? а) так; б) і так, і ні; в) немає.

6) Чи завжди ви однаково ввічливі в спілкуванні?

а) завжди; б) в залежності від обставин; в) ніколи.

7) Чи можете ви зараз визначити, що хтось із співрозмовників засуджує вас? а) так; б) не завжди; в) немає.

8) Чи завжди ви вірно оцінюєте інших людей? а) завжди; б) від випадку до випадку; в) ніколи.

9) Чи можете ви відразу відчувити, що викликаєте у співрозмовника симпатію, розташування? а) так; б) і так, і ні; в) немає.

10) Чи здатні ви передбачити, між ким із ваших знайомих може зав'язатися дружба?

а) так; б) не знаю; в) немає.

11) Чи завжди ви відчуваєте, що у співрозмовника є щось приховане на розумі? а) так; б) в залежності від обставин; в) немає.

12) Чи вмієте ви вчасно відчувити, коли не слід бути занадто наполегливим?

а) так; б) коли як; в) немає.

13) Чи часто люди приходять до вас зі своїми проблемами? а) часто; б) від випадку до випадку; в) рідко.

14) Як ви думаєте, чи завжди вам вдається розпізнати брехню? а) думаю, що завжди; б) не знаю; в) думаю, що ні.

15) Відразу ви відчуваєте, що співрозмовник перебуває в поганому настрої? а) так, відразу; б) і так, і ні; в) ні, не відразу.

16) передчуваєте ви, що співрозмовник може ось-ось несподівано розридатися (або вибухнути)? а) так, передчуваю; б) коли як; в) ні, не передчуваю.

Обробка і інтерпретація результатів

Ключ: відповіді а - 2 бали; б - 1 бал; в - 0 балів.

Підсумуйте оцінки по пунктам опитувальника.

Перетворіть «сирі» бали в стіни за допомогою таблиці «стінові норми».

стінові норми

Стени	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Бали	0	1-4	5-8	9-12	13	14-17	18-21	22-25	26-29	30



Запропонована шкала невербальної компетентності виявляє ступінь вираженості вміння налагоджувати відносини і прочитувати контекст спілкування. Кожен досліджуваний може бачити віднесено до однієї з трьох груп:

- з низьким рівнем невербальної компетентності (1-3 стін);
- з помірним рівнем невербальної компетентності (4-7 стін);
- з високим рівнем невербальної компетентності (8-10 стін).

Індивіди, віднесені до першої групи, поглинені своїми власними проблемами і недостатньо уважні до проблем інших. Вони виявляють нездатність до налагодження відносин і розуміння характеру міжособистісного взаємодії, в яке залучені.

Індивіди, віднесені до третьої групи, навпаки, характеризуються поглищеністю проблемами інших людей і неурою до своїх власних.

Індивіди, віднесені до другої групи, дотримуються певний баланс між поглищеністю у власні проблеми і проблемами інших людей.

2 питання. Для відпрацювання питання, необхідно обговорити зі студентами методику «Тест вираженості і чутливості до невербальних сигналів», можливості її використання в психологічній практиці.

Студенти проводять методику «Тест вираженості і чутливості до невербальних сигналів». Навчаються обробляти та інтерпретувати отримані результати.

### Тест вираженості і чутливості до невербальних сигналів

Оцініть твердження тесту за такою шкалою: Так - Іноді - Ні. Відповіді ставте в бланку. За відповідь «Так» в бланку ставте 3 бали, «Іноді» - 2, «Ні» - 1.

- 2) Під час спілкування ви помітно жестикулюєте.
- 3) Коли ви хвилюєтеся або роздратовані, ваш голос залишається незмінним.
- 4) Оточуючі звертають увагу на ваші жести під час розмови.
- 5) Ви вмієте не видавати своїх реальних статків.
- 6) Щоб показати людині свою привітність ви спочатку робите привітний вид, а вже потім починаєте говорити з ним.
- 7) У Вас добре виходить стримувати посмішку, коли її краще не показувати.
- 8) Щоб зняти напругу в спілкуванні або привернути до себе людину ви в першу чергу міняєте свій тембр голосу на більш м'який.
- 9) Коли важко висловити почуття, ви використовуєте жести або міміку, а не намагаєтеся пояснити словами.
- 10) У важкій ситуації ви замислюєтеся про напругу в тілі.
- 11) Вираз обличчя іншої людини дозволяє дізнатися про його ставлення до вас.
- 12) Ви можете не зрозуміти, що мав на увазі співрозмовник, намагаючись підморгнути вам або повідомити що-небудь виразом обличчя.
- 13) Ви можете відчути напруженість співрозмовника.
- 14) Ви помічаєте невідповідність виду людини і того, про що він говорить.
- 15) Ви можете випадково «зловити погляд» іншу людину.
- 16) Непривабливі пози або рухи співрозмовника вам дуже помітні.
- 17) Доброзичливість людини видно відразу (до початку спілкування).
- 18) Вам просто зрозуміти з вигляду, що людина знаходиться в скруті.

бланк

№	Відповідь	№	Відповідь	
1		10		Підсумуйте бали за завданнями. Бали завдань помічених зірочкою (*) додавайте з перевернутим значенням (1 = 3, 3 = 1, 2 = 2). Виразність невербальної комунікації: Сума від 1 до 9 = (макс. 27)
2*		11*		
3		12		
4*		13		
5		14		
6*		15		
7		16		
8		17		

9				
---	--	--	--	--

2 питання. Студенти повинні докладно у робочих зошитах надати відповіді на наступні питання

1. Що прийнято розуміти в психології під гендером?
2. На що впливає ранній тактильний досвід людини?
3. На що в першу чергу звертають увагу жінки в процесі спілкування з чоловіками?
4. Що в першу чергу привертає увагу чоловіків при спілкуванні з жінками?
5. Якими невербальними знаками жінка показує, що вона зацікавлена в співрозмовника протилежної статі?
6. Що таке феромони і в чому полягає їх призначення?
7. Як запахи впливають на сексуальність чоловіків і жінок?
8. Що собою являє вомероназальна система і за що вона відповідає?
9. Під час спілкування, хто частіше прикосається один одному, чоловік або жінка, або вони з однаковою частотою прикоснуться один до одного?
10. Чому «заведений» на запахи безпосередньо пов'язана з ранніми роками життя людини?
11. Хто вперше звернув увагу на наявність фізіологічної зв'язку між нюхом і статевим почуттям?

### **III. Порядок проведення заключної частини заняття.**

Наприкінці заняття студенти дають зворотній зв'язок викладачу, який досвід вони придбали і висловлюють свої думки стосовно переваг і недоліків методу. Викладач разом із студентами приймає участь у обговорюванні отриманих результатів за методикою, отримує зворотній зв'язок від студентів, сподобалося їм чи ні, їх думки, емоції і відчуття.

### **Тема №10. Візуальна психодіагностика кримінальних ознак особистості**

Практичне заняття 10. Візуальна психодіагностика кримінальних ознак особистості.

Навчальна мета заняття: формування умінь і навичок за темою.

Кількість годин: 2 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: довідники.

#### **Навчальні питання:**

1. Візуальна психодіагностика кримінальних ознак особистості.
2. Візуальна діагностика наркоманів.

#### **Література:**

1. Лабунская В. А. Психология экспрессивного поведения М., 1989. 280 с.
2. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов - на-Дону, Феникс, 1999. 532 с.
3. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения Речь, 2001. 256 с.
4. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение М., 1996. 533 с.
5. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223
6. Шиліна А.А. / Візуальна психодіагностика у професійній діяльності поліції Гл.5, 5.3 // Психологія у професійній діяльності поліції: навч. посіб. / [О.О. Євдокімова, І.В.Жданова, Д.В. Швець та ін.]; за заг. ред. В.В. Сокурєнко; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с. С. 68 – 88

### **План проведення заняття:**

#### **I. Порядок проведення вступу до заняття.**

На початку практичного заняття викладач вітає студентів, називає тему, мету, план та структуру заняття. Разом із викладачем студенти обговорюють та повторюють основні складові, за якими відрізняють брехню від правди.

#### **II. Порядок проведення основної частини заняття.**

1 питання. Студенти повинні докладно у робочих зошитах надати відповіді на наступні питання

1. У чому полягає основний зміст кримінальної субкультури?
2. Які невербальні засоби спілкування найбільш часто використовують представники криміналітету?
3. Про що переважно «говорять» невербалізовані знаки в злочинному світі?

4. Чому кількість татуювань у людини може позитивно корелювати з тим, що вони частіше потрапляють в аварію на мотоциклах?

5. У чому полягає спільність традицій кримінального середовища, яка не залежить від національних особливостей?

6. Що таке віктимна індивіда і які її основні прояви?

7. Що собою являє психологічний портрет потенційної жертви і, якими невербальними характеристиками він володіє?

8. Як невербальні знаки і символи можуть генерувати віктімогенні прояви індивіда?

9. Що на невербальному рівні можна протиставити потенційному сексуальному гвалтівнику для мінімізації його агресивних устремлінь?

10. Чому кількість потисків рук політиком-претендентом, вчасно проведення передвиборної компанії, прямо пропорційно до кількості отриманих за нього голосів на виборах?

11. Чому зовні привабливі кандидати отримують в два з половиною рази більше голосів, ніж непривабливі?

12. Які жести є найбільш поширеними в середовищі українських політиків?

13. Які жести-ілюстратори найбільш сильно впливають на потенційних слухачів?

14. За якими невербальних проявів політиків ми можемо судити про щирість чи брехливості їх намірів?

1. Прокоментуйте наступний вислів. Яку інформацію про людину можна отримати за перерахованими в висловлюванні особливостям зовнішності.

«По нігтях людини, за його рукавах, взуття та згині брюк на колінах, по потовщенню на великому і вказівному пальцях, по виразу обличчя і вилогі сорочки - по таким дрібницям неважко вгадати його професію. І можна не сумніватися, що все це, разом узятє, підкаже досвідченому спостерігачеві вірні висновки» Артур Конан Дойл.

2. Людям відмовляють у прийомі на роботу або звільняють з роботи через проблеми з ростом, вагою, запахом тіла, манерою одягатися і зачісуватися або загальним рівнем привабливості. Як ви вважаєте, за яких умов такі особливості зовнішності дійсно є законними підставами відмовити людині від місця (якщо це взагалі припустимо)?

3. Вкажіть, про яке відомому фізіогномістамі йдеться. За якими фактами ви це встановили

На його виступи і фізіогномістическі сеанси з'їжджалися з інших країн хворі, діти та закохані, йому надсилали портрети, зліпки та маски. Їм захоплювалися, його звеличували, але одночасно і побоювалися, наприклад, з ним унікав зустрічей граф Каліостро - авантюрист і чарівник, про який ходили чутки, що йому 350 років і він може перетворювати залізо в золото.

4. У запропонованому тексті описується система запису фізіогномістическі ознак. Хто є автором даної системи?

«... носи бувають десяти видів: прямі, горбаті, продавлені, з опуклістю вище або нижче середини, орлині, рівні, кирпаті, закруглені і гострі; вони хороші, оскільки мова йде про профіль. Спереду носи бувають одинадцяти видів: рівні, товсті в середині, тонкі в середині, з товстим кінцем і тонким місцем прикріплення, з тонким кінцем і товстим місцем прикріплення, з широкими і вузькими крилами носа, з високими і низькими ніздрями, відкритими або загородженими кінцем носа. І так само знайдеш ти відмінності в інших частинах ...»

5. Яка з перерахованих закономірностей сприйняття (апперцепція, осмисленість сприйняття, залежність сприйняття частини від сприйняття цілого, виділення предмета з фону, цілісність, константність) проявляється в даних прикладах?

А) Маяковський був високого зросту, і все зазвичай звикли бачити його знизу, з підборіддя: в цьому ракурсі його обличчя набувало важку скульптурну монументальність. Насправді ж, з точки зору звичайних пропорцій, підборіддя у Маяковського не був великим (хоча багато художники і скульптори досі б'ються і не можуть знайти цю невловиму і характерну для особи поета значущість: вони штучно збільшують йому підборіддя і відразу втрачають схожість).

А підборіддя у Маяковського був, як це не здається дивним, зовсім не різко вираженого, а навіть навпаки - м'якого контуру. Монументальність поетові надавали його зростання, плечі, широкий чудовий рот оратора і пекучі, повні розуму, людяності і відчуття прихованої сили, величезні, виразні очі. (За А. А. Бодалева.)

Б) Людина з рухомим і виразним обличчям і багатою жестикуляцією, що знаходиться серед людей з бідною мімікою і пантоміма, справляє сильніше враження (за інших рівних умов).

Незнайома жінка, яка перебуває серед чоловіків, зовні не різко відмінних один від одного, буде сприйнята яскравіше, ніж тоді, коли вона буде в групі жінок.

Незнайомий офіцер буде гостріше сприйнятий в групі солдат, ніж серед інших офіцерів, при інших рівних умовах сприйняття. (За А. А. Бодалева.)

В) Якщо сприймається на деякій відстані предмет видалити від сприймача, то відображення предмета на сітківці зменшиться як у довжину, так і в ширину, т. Е. Зменшиться і площа його, а тим часом в сприйнятті образ зберігає в певних межах приблизно ту ж постійну, властиву предмету величину. (За С. Л. Рубінштейну.)

Г) Гете зазначав, що темний предмет здається менше світлого, якщо обидва мають однакову величину. При одночасному сприйнятті білого кола на чорному тлі і чорного кола того ж діаметру на білому тлі останній здається приблизно на 0,5 менше першого. Вони здадуться рівними, якщо чорний коло зробити відповідно більше. (За К. К. Платонову.)

Д) Слухаючи музику, ми сприймаємо не окремі звуки, а мелодію. Вона залишається тією ж самою, якщо її виконує симфонічний або струнний оркестр чи один рояль. (За К. К. Платонову.)

6. Вкажіть, в яких прикладах йдеться про сприйняття. За якими ознаками ви це встановили?

А) ... Ванька перевів очі на темне вікно, в якому миготіло відображення його свічки, і жваво уявив собі свого діда Костянтина Макарича, службовця нічним сторожем у панів Жіваревих. Це маленький, тонесенькі, але надзвичайно спритна і рухомий дідуган, років шістдесят п'яти, з вічно сміється особою і п'яними очима ... (А. П. Чехов. Ванька.)

Б) Князь Андрій ... милувався тим дубом, якого він шукав. Старий дуб, весь перетворений, розкинувшись шатром соковитою, темної зелені, млів, трохи коливаючись в променях вечірнього сонця ... Крізь столітню жорстку кору пробилися без сучків соковиті, молоде листя, так що вірити не можна було, що цей старий зробив їх. (Л. Н. Толстой. Війна і мир.)

В) Необхідною умовою досягнення високих спортивних результатів є наявність у спортсмена добре розвинених деяких особливостей, або «почуттів»: почуття м'яча у футболістів, почуття води у плавців, почуття планки у стрибунів у висоту і т. Д. (За П. А. Рудика.)

В) Французькі спелеологи отримали дані, що свідчать про те, що при тривалому перебуванні під землею в повній самоті втрачається уявлення про час. Так, Антуан Сен'є на 122-й день свого перебування в печері був здивований, коли йому повідомили про швидке закінчення експерименту: за його підрахунками, було лише 6 лютого, а не 2 квітня, як йому повідомили. (За Б. А. Душкова.)

7. Поясніть результати даного експерименту. Які причини зміни особистості злочинців?

Цікавий експеримент із зовнішністю злочинців було проведено в 60-і роки в США. Тоді групі ув'язнених в Нью-Йоркській в'язниці було запропоновано зробити безкоштовну пластичну операцію. Метою процедури було видалення шрамів та інших слідів «бурхливої молодості», які були типові для злочинних елементів. Психологи хотіли перевірити тезу, що зміна зовнішності може змінити особистість людини, і той перестане чинити злочини. Результати перевершили всі очікування. Люди, які отримали нові обличчя, набагато рідше поверталися за колючий дріт. Причому пластичні операції виявилися набагато ефективніше програм реабілітації, отримання додаткової освіти або навчання новим професіям під час відбування терміну.

Сучасні ж криміналісти дивляться на цей експеримент під іншим кутом. Вони задаються питанням, чи дійсно операції припинили злочинну діяльність, або ж нові обличчя просто допомогли злодіям і грабіжникам отримати більше поблажливості в суді?

8. Вкажіть, дія яких стереотипів сприйняття вплинуло на результати наведеного досвіду.

Дослід проводився в аудиторії, яка перед випробуванням була поділена на дві частини. Обидві частини аудиторії на час розділили і кожної з них повідомили різну інформацію про те, що станеться. Частина людей в аудиторії отримали відомості про те, що їм буде показаний портрет відомого письменника, а інша половина - про те, що їм представлять портрет злочинця-рецидивіста. Тієї й іншої частин аудиторії пред'явили портрет зовсім невідомого чоловіка середніх років, що має особливість - видатний масивне підборіддя. Приблизно через 20 секунд портрет прибрали і всіх, що знаходяться в аудиторії, попросили охарактеризувати поданого ним людини як особистість.

З'ясувалося, що ті, кому сказали про портрет письменника, охарактеризували представленого людини позитивно, приписуючи йому в основному гідності. Так само інтерпретувалася і видатна деталь особи цієї людини, помітна на портреті - масивне підборіддя. Він, на думку більшості людей цієї частини аудиторії, свідчить про цілеспрямованості, сили волі, твердості характеру, мужності.

По-іншому відреагували на портрет ті, кому зображена людина був представлений як злочинець-рецидивіст. В описах - негативні риси, а масивне підборіддя інтерпретувався як ознака агресивності, людиноненавистництва, звірства і інших не самих утішних властивостей особистості, нібито йому притаманних.

2 питання. Студенти у групах складають таблицю візуальні ознаки вживання наркотичних речовин.

### **III. Порядок проведення заключної частини заняття.**

Наприкінці заняття студенти дають зворотній зв'язок викладачу, який досвід вони придбали і висловлюють свої думки стосовно переваг і недоліків методу.

### **Тема №11. Методика проведення діагностики за почерком.**

Практичне заняття 11. Методика проведення діагностики за почерком.

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення і корекція отриманих знань по темі «Дослідження почерку, як метод невербальної психодіагностики». Формування навичок роботи з психографологічною методикою.

Кількість годин: 4 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: Бланки, папір, ручки, олівці та інші предмети.

#### **Навчальні питання:**

Як проводити аналіз почерку. Загальна характеристика почерку. Нахил почерку. Натиск листа. Напрямок рядка. Відстань між словами і рядками. Величина полів, що залишаються. Розбірливість почерку. Наявність штрихів. Використання друкарських букв замість письмових. Підпис людини. Основні риси вдачі і віддзеркалення їх в почерках.

Розподіл навчальної теми за видами занять: лекція – 4 год., практичні заняття – 4 год., самостійна робота – 8 год.

### **Практичне заняття: Методика проведення діагностики за почерком.**

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення і корекція отриманих знань по темі «Дослідження почерку, як метод невербальної психодіагностики». Формування навичок роботи з психографологічною методикою.

Кількість годин: 8 годин.

Місце проведення: спеціалізована аудиторія кафедри соціології та психології факультету № 6.

#### **Навчальні питання:**

1. Огляд призначення дослідження почерку:

1.1 Застосування графології в кримінології;

1.2 Застосування в приватному житті;

1.3 Інші можливості застосування графологічного методу.

2. Актуальність вивчення почерку.

3. Робота з методикою «Метод графологічної психодіагностики особистості».

4. Обговорення результатів дослідження за методом графологічного аналізу.

### **Література:**

1. Меграбян А. Психодіагностика невербального поведіння Речь, 2001. 256 с.

2. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение М., 1996. 533 с.

3. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223

4. Щёкин Г. Визуальная психодіагностика: познание людей по их внешности и поведению : учеб.-метод. пособие. 3-е изд., стереотип К. : МАУП, 2007. 616 с.

### **План проведення заняття:**

#### **I. Порядок проведення вступу до заняття.**

На початку заняття, студентам оголошується назва теми практичного заняття, план заняття та ті запитання, що будуть розглянуті.

#### **II. Порядок проведення основної частини заняття.**

1. Огляд призначення дослідження почерку:

1.1. Застосування графології в кримінології.

Широке застосування розпізнавання почерку знайшло в космічній медицині. Аналіз записів, зроблених космонавтами в умовах орбітальних космічних польотів, використовується фахівцями для оцінки функціонального стану центральної нервової системи космонавтів, їх адаптаційних здібностей в цілому.

У криміналістиці розпізнавання почерку використовується не тільки для ідентифікації особи (почерк кожної людини індивідуальний, як індивідуально його несвідоме), але і для оцінки стану психіки: нервова напруга, психічний розлад, травма, алкогольне сп'яніння.

На почерку позначається багато особливостей особистості кожної людини: риси вдачі; схильності і здібності; інтелект; емоційно-плотські прояви; вольові якості; морально-психологічні якості; психологічні комплекси; психічні відхилення; темперамент і ін.

1.2. Застосування в приватному житті;

Один з нових і найважливіших напрямів в дослідженні почерку - використання зразків письма пацієнта, отриманих під гіпнозом. При навіюванні дорослим людям того, що вони - в дитячому віці, їх почерк мінявся, що давало можливість проаналізувати зміну почерку протягом всього життя і (як наслідок) прослідкувати розвиток людини від дитячого до дорослого стану.

Існує безліч сфер застосування графології. Наприклад, для професійного орієнтування людини, щоб надати допомогу у визначенні тієї області діяльності, де він зможе успішніше реалізувати себе і досягти кращих результатів. Найбільш поширеною сферою застосування графології за кордоном є визначення психологічного профілю людини при прийомі його на роботу. З її допомогою з'ясовується також, чи може він обіймати цю посаду, враховуючи його індивідуальні психологічні особливості. Також графологія з успіхом застосовується для оцінки взаємної сумісності партнерів - подружжя або колег по бізнесу, в медицині, спорті, педагогіці і в багатьох інших областях

1.3 Інші можливості застосування графологічного методу.

За допомогою правил графології, за можна проаналізувати основні риси почерку, зрозуміти свої здібності і зуміти ними скористатися найкращим чином.

Як ми можемо застосувати знання по графології в повсякденному житті? Розглянемо найбільш поширені випадки, коли подібні навички можуть послужити доброму службі.

Усвідомлення «природних» якостей для нормалізації відносин. Якщо начальникові або підлеглому вдається усвідомити, що ті якості, які він намагається виправити в іншому, належать до фундаментальних для цієї людини, то він може заощадити свої сили, час і нерви. Тобто або змиритися з цими якостями, або звільнити (якщо він начальник), або звільнитися самому (якщо він підлеглий). Навіть якщо людина готова змиритися з певними якостями іншого, він знатиме, як уникати «гострих кутів» у взаємних відносинах.

Для визначення кар'єрного зростання начальника. Підлеглому нерідко буває важливим визначити перспективи кар'єрного зростання свого керівника, щоб мати можливість просунутися разом з ним вгору по службових сходах.

Для зменшення відповідальності керівника. Очевидно, що відповідальність при підборі кадрів лежить на «фільтрі» - працівнику кадрового відділу - і «оцінювачі» - керівнику, що ухвалює



остаточне кадрове рішення. Введення у вищезгадану схему третього елементу - об'єктивного «інструменту», що посиляється знову ж таки на об'єктивні дані почерку, переносить істотну частину відповідальності на самого претендента на робоче місце. Так, при ухваленні рішення про відмову в ухваленні на роботу можна послатися на висновок експерта (графолога), побудований на даних (зразок листа), наданих самим претендентом, а не з чужих слів або давніших фактів.

У медицині використовують масові флюорографічні дослідження для виявлення туберкульозних хворих. Аналогічно збігле графологічне вивчення підписів у відомостях на зарплату, журналах на пропускних пунктах допоможе виявити як деякі види психічних захворювань (ще до того, коли хвороба усвідомлюється самим хворим і тих що оточують), так і різкі зміни в душевній рівновазі. Окрім іншого, це може бути корисним для здійснення заходів безпеки для VIP-персонала.

Для боротьби з ворогами. Про існування недоброзичливців особливо не думаєш, поки не наступить той день, коли когось можна вже розцінювати як ворога. Ворог відрізняється стійким наміром заподіяти шкоду (майновий, фізичний або моральний), а також завзятістю устремління і, деколи, скритністю своїх дій. Своєчасне визначення прихованого ворога - це вже половина успіху. Проте друга половина - оцінка того, на що ворог здатний. Об'єктивно оцінити ворога дозволяє графологічний аналіз. З його допомогою виявляються риси вдачі і особливості психіки ворога, а також графолог дає рекомендації, як правильно впливати на ворога, не порушуючи, по можливості, кримінального закону. Оскільки ворога складно піддати оцінці безпосередньо, графологічний аналіз, що дозволяє скрито від супротивника визначити його психологічний статус, дає переваги в боротьбі з ним.

Для конкурентної боротьби. Конкурент є різновидом ворога. Найбільший інтерес графологічний аналіз (нарівні з кадровою роботою) представляє для оцінки якостей конкурентів. Правильна і об'єктивна оцінка конкурента дозволяє визначити найбільш слабкі місця в його психіці. Це дає можливість правильно впливати на нього з метою усунення від справи і захоплення ринку. Якнайповнішу психологічну картину конкурента, що відбувається в стані, можна отримати, якщо провести порівняльний аналіз почерків, як самого конкурента, так і його найближчого оточення і родичів. Це дозволяє визначити розстановку сил і виявити справжнього лідера і ідеолога конкурентної організації.

Для професійного орієнтування. Графологічний аналіз дозволяє визначити ту сферу діяльності, в якій людина може добитися найбільшого успіху. Причому в будь-якому віці.

Є приклади того, коли, враховуючи рекомендації графолога, люди міняли область своєї професійної діяльності і добивалися значних результатів. Це відбувалося тому, що люди, усвідомивши природне призначення, змогли максимально реалізувати свій внутрішній потенціал. Задоволення, що з'явилося, від своєї роботи і результатів своєї праці сприяло їх професійному, кар'єрному і духовному зростанню.

Для створення баз даних по психологічних ознаках. Баз даних фахівців. Непогано б ще усередині них або окремо класифікувати людей по рисах вдачі. Графологічна експертиза дає можливість формалізувати чітко і достатньо неупереджено стрижньові особові характеристики людини, дозволяє виразити їх на папері і порівнювати як параметри різних людей. Корисність таких баз даних очевидна: для вибору чоловіка/дружини, партнера по бізнесу, працівника «під себе» і тому подібне

Для підвищення якості роботи шлюбних агентств. Людина, що надає свої дані в шлюбне агентство, може написати про себе все, що завгодно. Для об'єктивнішого підходу до нього і його до самого собі було б корисним аналізувати його почерк і надавати результат аналізу всім охочим з ним ознайомитися.

### **3. Робота з методикою «Метод графологічної психодіагностики особистості».**

Метод графологічної психодіагностики особистості дозволяє встановити залежність між почерком і особистістю. Дослідження складається з двох етапів:

«Груба» діагностика особистості, суть якої у виділенні характерологічних рис з класифікованих особливостей почерку, що дають матеріал лише для формування загального уявлення про людину, чий почерк піддається аналізу;

«Точна» діагностика особистості, що дозволяє сформулювати «психологічний портрет» людини, розгорнуте уявлення про його особистісні особливостях.

Мета даної методики - визначення тих чи інших психологічних рис особистості, складання психологічного портрета на основі закономірностей формування, реалізації, а також дослідження в психодіагностичних цілях письмових навичок.

#### **Аналіз полів.**

Маленькі поля зліва. Ощадливість, схильність до сімейного життя, педантизм.

Широкі поля зліва. Діяльність, відсутність дрібязковості.

Дуже широкі поля зліва. Щедрість, хвастощі, марнотратство, бажання і прагнення бути оригінальним, прагнення до розкоші, блиску; фамільна гордість, прості звички і манери.

Лівий край поступово розширюється. Щедрість, марнотратство, прагнення до ощадливості, накопиченню.

Лівий край звужується. Егоїзм, ощадливість, що доходить до скупості, самовладання.

Відсутність полів. Велике бажання проявити себе, максималізм; неприйняття зла, воля до моральної чистоти; прагнення розвернутися у своїй діяльності, використовувати все для досягнення своєї мети, все обертати на свою користь.

#### **Аналіз рядків.**

Прямі. Спокій, впевненість, сила волі, помірність, розсудливість, довірливість, сильно розвинене почуття обов'язку; планомірне просування; завчасна підготовка, систематична робота, самоконтроль і цілеспрямованість; рішучість, стійкість думок, відповідальність за вчинки, емоції та рішення.

Висхідні догори. Честолюбство, марносластво, хоробрість, рішучість, свідомість власної сили, діяльність, довірливість, щирість, самовпевненість, оптимізм; високі запити, завищена самооцінка; рухливий тип; швидкість встановлення контактів; ініціативність в освіті відносин у сфері своїх інтересів, широта даного кола; особистість творча, самозакоханість, гордість, упертість, схильність до рефлексії, ініціативність, вимогливість до інших.

Ті, що йдуть донизу. Відсутність честолюбства, рішучості, хоробрості, ініціативи; апатія, песимізм, недовіра до себе, сентиментальність, чуйність, конформність, уразливість.

Хвилеподібні. Хитрість, спритність, брехня, спритність, такт, комерційні нахили, відсутність совісті, непрямолінійність

Спочатку сходять, а потім спускаються. Ненастойчивість, мінливість, нетерпіння; людина відразу береться за кілька справ, але не завжди їх закінчує, у багатьох справах відчуває розчарування і відсутність успіху; весь світ - у майбутньому; азарт, захоплення новими починаннями

Спочатку опускаються, а потім піднімаються. Самовпевненість; неохоче береться за справу, але почавши, доводить до кінця, не дивлячись на первинні сумніви, а тому досягає успіху; конкретність, практика, корисні справи, прагнення домогтися свого

Початок кожного слова стоїть нижче закінчення попереднього. Діяльність, невпевненість, сильно розвинене почуття обов'язку, комплекси; логічність вчинків.

Початок кожного слова стоїть вище закінчення попереднього. Обережність, честолюбство, стійкість, витримка, упевненість, розсудливість; холодний розум; аналітичність, логіка, об'єктивність, неупередженість, стриманість.

Слова, пов'язані по складах. Квапливість, але відсутність необачності; воля, подолання труднощів, сила і краса; якщо хоче, то доб'ється; логічно веде боротьбу, рішучість.

Заповнення рядка до кінця з стисненням і звуженням літер. Потреба висловлюватися, ділитися почуттями; бессозна-Єльною страх бути незрозумілим і не отримати співчуття.

#### **Аналіз нахилу літер.**

Майже лежить. Нестриманість, запальність, сентиментальність, захоплива натура.

Косий. Сердечність, участь, логічність мислення, сумлінність, порядок, якість, рівність, справедливість; є система знань, логіка знань, волевовпровадження розумного.

Крутий стрімких. Сила волі і характеру, самовладання, моральність, стриманість, холодність, врівноваженість, увага до зовнішнього блиску.

Нахил вліво. Неприродність, манірність, хитрість, деспотизм, скритність, недовіра, боязнь власних почуттів.

Нахил у різні боки. Примхливість, невірноваженість, нерішучість, внутрішній розлад, боротьба почуття і розуму, суперечливість, самозакоханість.

Стрімких на кінці слова. Обережність, стриманість, любов до правди, наполегливість, помірність у виразі почуттів, критичне ставлення до своїх вчинків, вольове впровадження розумного.

До кінця слова більш короткий. Сила волі, самовладання, розвинене почуття обов'язку, почуття справедливості, відповідальність і старанність.

Почерк неспокійний, постійно змінюється у величині букв, спрямованості і нахилі. Ініціативність, нервозність, внутрішній неспокій.

Нахил вправо. Чутливість, творча натура, хороша працездатність, співпереживання людям, симпатії і антипатії, любов і ненависть, небайдужість, сердечність з близькими, емоційне багатство, відкритість, порив любові, гніву, мовчазне переживання, добро і зло, прихований світ почуттів, віра, надія, любов, прихильність до близьких, неприйняття зла, воля до моральної чистоти.

#### **Аналіз величини і ширини почерку**

Дрібний. Спостережливість, холоднокровність, спокій, скритність, дотепність, дбайливість, стійкість думок, принциповість, старанність

Круглий.

Гордість, самолюбство, заповзятливість, діяльність, рішучість, прагнення до панування

Букви, що піднімаються над рядком. Ідеалізм, ніжність

Букви, що опускаються нижче рядка. Комерційні нахили, матеріалізм, практичний розум, марнославство, суєтність

Вихідні вище і нижче рядки. Марнославство, фантазія, передбачливість, заповзятливість, організаторські здібності, розпорядливість

Вузкий. Стриманість, скритність, дріб'язковість, скупість, старанність, жорстокість, прагнення до точності, боязнь втрати стану і грошей

Букви останнього слова стислі на кінці, щоб не переносити слова.

Широкий. Розум, енергія, діяльність, безтурботність, безпечність, товариськість, невимушеність, легка вразлива, щедрість, марнотратство

#### **Аналіз натиску і беглості почерку.**

Дуже товстий, з сильним натиском. Посидючість, суворий погляд на життя, старанність, неповороткість.

Спливаючийся плямами. Прагматизм, безхарактерність, чутливість, обжерливість, надмірності, поступливість.

Без натиску. Безхарактерність, нерішучість, безсилля, поступливість і бажання бути незрозумілим.

Сполучні риси однакової товщини з основними. Стійкість, розвинене почуття обов'язку, правильний тверезий погляд на життя; прагнення дошукатися причин і підстав.

Побіжний і замашний. Заповзятливість, діяльність, допитливість, спритність, веселий характер, почасти фантазія.

Каліграфічно правильний. Незворушний спокій, рішучість, чесність і світська спритність, вірний розрахунок у справах, діяльність.

Тремтячий, незграбний. Знервованість, боягузтво, невпевненість, нерішучість, образливість, безпричинна печаль.

Круглий на закінченні коротких низьких, скорочених і маленьких літер. Безхарактерність, поступливість, бажання добра, чуйність, смак, фантазія.

Сильний кутастих. Егоїзм, стійкість, впертість, різкість, діяльність.

Побіжний і сухою. Стриманість, розум, почасти фантазія.

Дуже вигадливий. Марнославство, любов до зовнішнього блиску, незадоволеність.

Розбірливий., Сприймається без утруднень. Передбачливість, розум, розсудливість, самостійність, спокій, рішучість і впевненість у справах, успіх

Нерозбірливий і неправильний. Знервованість, безтурботність, діяльність, навіженства.

Мінливий. Розум, схильність до порівнянь і уподібнення.

Похилий з правильним натиском. Безхарактерність, чутливість, захоплива натура.

Вигадливий. Оригінальність, гумор, примхливість, вибагливий смак,

Нестандартизованого. Схильність до навіженим вчинків і безумству.

Косий з товстим натиском, нерівна і незграбний. Винахідливість, стійкість, рішучість, діяльність, успіх.

Великий, тонкий, побіжний і нерівний. Людина хвилини.

Дуже похилий і піднімається. Сильне захоплення підприємствами .

Похилий, майже лежить. Образливість.

Дрібний і вузький. Стриманість, дбайливість, ощадливість, ввічливість.

Дуже незграбний. Стійкість, упертість, егоїзм, себелюбство, свавілля, черствість, холодність.

Сильно нерозбірливий. Непроникність, загадковість, незворушний характер, насилу виходить з себе.

Красивий. Безхарактерність, мало розвинена самостійність .

Каліграфічний. Схильність чужому впливу.

Непривабливий і нерозбірливий. Самостійність.

Нерівний, розпатланий. Безтурботна свобода від обставин; реальне життя, а не догма; випадкова удача, робота по натхненню, пристосування до мінливого світу, скептичне передбачення, емоційне передчуття.

Широкий, замашний, з правого боку звисають. Відсутність логіки, почуття

«Невпевнені» рядки. Нерівність, неспокій, недовіра до себе, дратівливість, образливість.

Сильний натиск літер. Суворий погляд на життя; енергія, влада почуття, вплив на людей, консерватизм, нетворча натура.

Точна психодіагностика особистості за характерологічних ознаками почерку.

Ознаки поділяються на загальні і приватні. Під загальними ознаками слід розуміти відображену в рукописі (листі) інформацію про загальні властивості письмово-рухової навички, що проявляється не в окремих рухах, а в цілісній системі письмових рухів. Приватні ознаки характеризують окремі сторони письмово-рухової навички, що проявляється при виконанні окремих букв і поєднань.

У точної психодіагностику особистості за характерологічних ознаками почерку слід керуватися загальними і приватними ознаками. У числі останніх розрізняють характеристики вирабатанності почерку: а) високу; б) середню; в) низьку структуру почерку; просторову орієнтацію рухів. При цьому характеристики можуть бути:

-абсолютними (висота і ширина букв, відстань між словами і рядками);

-відносними (співвідношення ширини і висоти букв, висоти рядків і міжрядкові інтервалів).

Особливо важливим характерологічних ознакою в психодіагностику особистості по почерку є ступінь його вирабатанності, тобто рівень оволодіння технікою письма. Вирабатанність почерку виявляється в здатності пишучого виконати текст швидкими, координованими і стійкими рухами. Цей почерк характеризується варіантністю, що забезпечує його пристосування до мінливих умов листа.

**Про швидкому темпі листи свідчать:**

-написання букв;

-поєднання букв і цілих слів без відриву пишучого приладу від паперу;

-спрощення в конструкціях букв;

-гострі початку і закінчення штрихів.

На повільне лист вказують:

-часті відриви пишучого приладу від паперу;

-ускладнення конструкції букв;

-тупі початку і закінчення штрихів.

Під координацією розуміється просторова точність рухів, що виявляється в правильному виконанні букв, їх поєднань і слів.

На низьку координацію вказують:

-звивистість і злами прямих штрихів;

-незграбність овалів;

-нерозмірність окремих елементів, неточні початку і закінчення штрихів і букв.

Показником стійкості почерку є повторюваність форм, розмірів письмових знаків, особливостей розміщення тексту на папері, в тому числі при різних умовах листи.

Почерки однієї і тієї ж ступеня вираженості можуть відрізнятися за будовою. Якщо письмові знаки рукопису в основному відповідають офіційним прописам, почерк вважається простим. Якщо ж вони відхиляються від офіційних прописів, то, в залежності від характеру цих відхилень, почерк може бути або ускладненим, або спрощеним. Останній формується в результаті переважаючого прагнення пишучого до швидкого письма. Він характеризується тенденцією до вирівнювання рухів, скорочень їх протяжності, обсягу рухів, що призводять до зникнення дрібних деталей, окремих елементів.

Для ускладненого почерку, мало пристосованого для швидкого листа, характерні: дрібні і точні рухи при виконанні деталей і букв, їх елементів та букв в цілому, збільшення протяжності, кількості рухів.

Структура рухів при листі розглядається з точки зору їх форми, напрямки, протяжності, кількості, послідовності, безперервності, зусиль.

Переважає в почерку форма рухів може бути прямолінійно-кутастою, округлою, петлевою, дуговою.

За переважаючим напрямом рухів дугоподібні почерки розділяються на правоокружні і левоокружні. Положення поздовжніх осей літер вказує на прямий, правонаклонний, левонаклонний або нестійкий почерк.

За кількістю букв, виконаних безперервним рухом, розрізняють малу зв'язаність почерку, середню та велику. У першому випадку безперервно виконується до трьох, в другому - до шести і в третьому - понад шість літер.

Залежно від висоти розрізняють малі (якщо висота літери не перевищує 2 мм), середні (до 4 мм), великі (більше 4 мм) букви.

Розгін почерку висловлює співвідношення протяжності рухів по горизонталі й вертикалі при виконанні букв. Він буде вважатися малим, якщо ширина букв менше половини їх висоти або дорівнює їй, і великим (а почерк розгонистим), якщо ширина букв більше їх висоти. Проміжні показники характеризують середній по розгону почерк.

До загальних ознак просторової орієнтації (топографічними ознаками) відносяться звичні для даної особи особливості розміщення на папері тексту та його частин: наявність, розмір, форма полів; розміри абзацних відступів і червоних рядків; інтервали між рядками та словами; розміщення заголовків, звернень, дат; напрям і форма лінії письма.

У порівнянні з загальними, приватні ознаки почерку більш стійкі. У приватних ознаках більшою мірою проявляються індивідуальні особливості письмово-рухової навички, по характерологічних особливостей якого ми будемо судити про наявність у даної особи тих чи інших психологічних властивостей і якостей. У числі приватних ознак почерку розрізняють наступні характеристики рухів при виконанні окремих букв і їх поєднань:

- форму рухів (петльова, кутова, звивиста);
- напрямок рухів (правоокружне, левоокружне, що приводить, що відводять);
- протяжність рухів в початкових, малої, вністрочних, сполучних і заключних штрихах;
- безперервність рухів;
- кількість рухів;
- послідовність рухів;
- розміщення рухів.

#### **Психологічне дослідження листа складається з наступних етапів:**

- підготовка до дослідження;
- виявлення характерологічних ознак;
- їх систематизація в групи ознак;
- оцінка аналітичних даних і висновок.

Підготовка до дослідження включає отримання знань з психології і типології особистості, вивчення і з'ясування попереднього теоретичного матеріалу за сукупністю ознак, що характеризують письмово-мовні навик кожної особи.

Далі слід взяти у досліджуваного зразок почерку (2-3 рядки), написаний ним у спокійній обстановці на чистому аркуші.

Виявлення характерологічних ознак припускає уважний розбір і аналіз листи і послідовну фіксацію відповідей (краще у вигляді таблиці). По кожному пункту відзначається наявність (+) або відсутність (-) того чи іншої ознаки.

#### **I. Характеристика швидкості почерку**

- висока,
- середня,
- низька.

#### **II. Структура почерку**

- абсолютна висота відповідає ширині букв;
- відстань між літерами і рядками значна;
- ширина і висота букв в процесі написання не змінюються;
- висота рядків і міжрядкові інтервали значна.

#### **III. Темп почерку**

- одноманітне написання букв;
- букви і цілі слова поєднуються без відриву пишучого приладу від паперу;
- спрощена конструкція букв;
- гострий початок і закінчення штрихів;
- часті відриви пишучого приладу від паперу;
- ускладнені конструкції букв;
- тупі початку і закінчення штрихів букв.

#### **IV. Координація листа**

- звивистість і злами прямих штрихів;
- незграбність овалів;
- нерозмірність окремих елементів, неточні початку і закінчення штрихів букв.

#### **V. Стійкість почерку**

- форми;
- розміри;
- письмові знаки;
- особливості розміщення тексту на папері.

#### **VI. Ступінь виработаності почерку**

- тенденція до вирівнювання рухів;
- тенденція до скорочення протяжності випрямлених рухів;
- скорочення обсягу рухів, що призводять до зникнення дрібних деталей, окремих елементів і цілих букв;
- дрібні й точні рухи при виконанні елементів букв в цілому;
- збільшення протяжності, кількості рухів.

#### **VII. Структура рухів**

- прямолінійна кутасти форма рухів;
- округла форма рухів;
- петльова форма рухів;
- дугова форма рухів;
- правоокружність рухів;
- левоокружність рухів;
- становище окремих осей літер вказує на прямий почерк;
- становище окремих осей літер вказує на пра-вонаклонний почерк;
- становище окремих осей літер вказує на левонаклонний почерк;
- нестійкий почерк;
- мала зв'язаність почерку;
- середня зв'язаність почерку;
- велика зв'язаність почерку;
- висота букв мала;
- висота букв середня;
- висота букв велика;
- наявність інтервалів між рядками та словами;

- інтервали великі;
- середні;
- малі;
- напрямок і форма ліній листа змінюються;
- напрямок ліній листи - вгору від лівого краю до правого;
- напрямок ліній листа вниз від лівого краю до правого;
- почерк йде прямо, стабільно.

Характеристика типів особистості повинна лягти в основу опису психологічного портрета досліджуваного. Заключний висновок роблять диференційовано.

### **III. Порядок проведення заключної частини заняття.**

Викладач разом із студентами приймає участь у обговорюванні отриманих результатів за психографологічною методикою, отримує зворотній зв'язок від студентів, сподобалося їм чи ні, їх думки, емоції і відчуття.

## **Тема №12. Характеристика людини за допомогою графології.**

Практичне заняття 12. Характеристика людини за допомогою графології.

Навчальна мета заняття: формування умінь і навичок за темою.

Кількість годин: 4 години (денна форма навчання); 1 години (заочна форма навчання).

Матеріали і обладнання: Бланки, слайди, папір, ручки, олівці та інші предмети.

### **Навчальні питання:**

1. Застосування графології у психодіагностиці.

### **Література:**

1. Меграбян А. Психодіагностика невербального поведіння Речь, 2001. 256 с.
2. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение М., 1996. 533 с.
3. Харцій О. М. Візуальна психодіагностика : навч. Посібник Львів: Магнолія 2006, 2018. 223
4. Щёкин Г. Визуальная психодіагностика: познание людей по их внешности и поведению : учеб.-метод. пособие. 3-е изд., стереотип К. : МАУП, 2007. 616 с.

### **План проведення заняття:**

#### **I. Порядок проведення вступу до заняття.**

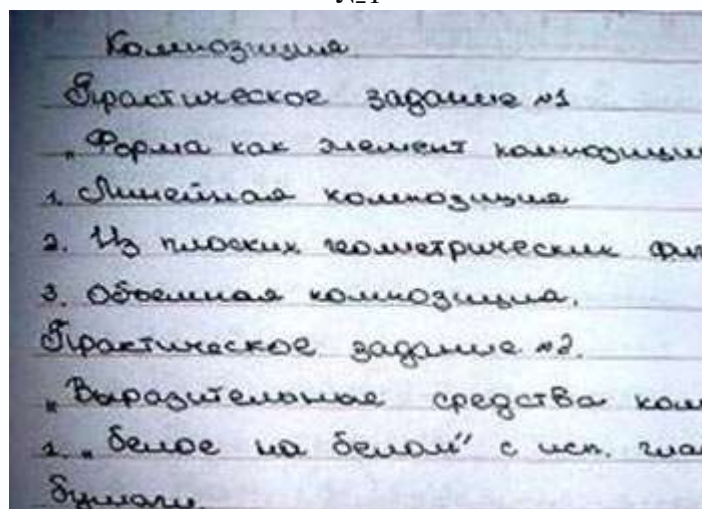
На початку заняття, студентам оголошується назва теми практичного заняття, план заняття та ті запитання, що будуть розглянуті.

#### **II. Порядок проведення основної частини заняття.**

Аналіз почерку є потужним інструментом психодіагностики. Сказане вище дає лише базове уявлення про можливості цього інструменту.

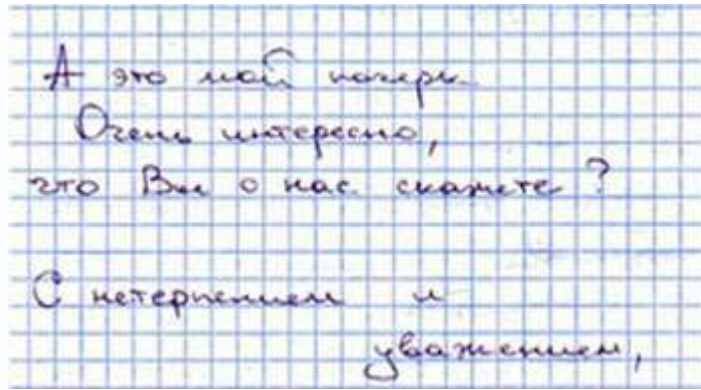
Ілюстрації з коментарями

№1



№2



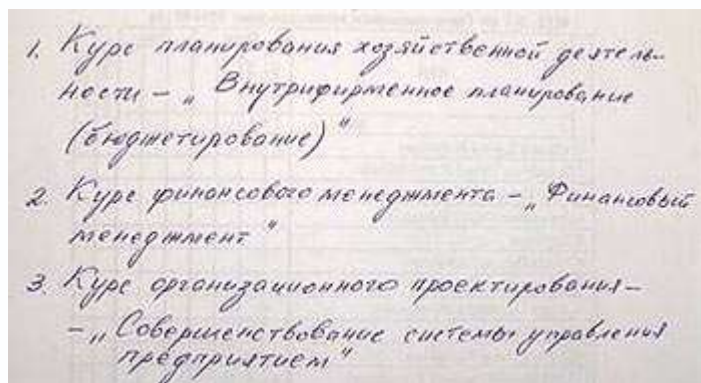


№1 і №2. Типові почерки дівчат-підлітків. Тенденція левонаклонная в поєднанні з округлістю, обмеженістю і стилізованістю. Невеликий розкид висоти, зосередженість на центрі форм. Переважання рухів «всередину». Контроль форми за рахунок втрати в швидкості.

Автори почерків - зосереджені на собі і своїх суб'єктивних відчуттях особистості. Їм властиво прийняття рішень і поведінку - в відповідність швидше з почуттями, ніж з раціональністю. Також - почуття протесту, в тому числі - батьківському впливу. З боку такі дівчатка здаються впертими або егоїстичними, тоді як насправді - це лише їхня спроба домогтися автономності, самостійності, дорослості і відмежуватися від опіки і впливу батьків, все ще сприймають свою дочку як дитину. Також - характерна заклопотаність своїм іміджем, зовнішністю, статусом серед собі рівних. Незважаючи на демонстрацію протесту і незалежності, дівчинки насправді саме дуже залежні і чутливі до думки про них оточуючих, їх засудження, вони гостро потребують схвалення дорослих.

У почерку №2 - описані тимчасові підліткові явища починають вже проходити і особистість виглядає більш «зрілої», хоча хронологічний вік автора цього почерку і нижче на кілька років, ніж автора почерку №1.

№3



№3. Почерк виявляє майже тотальний контроль над своєю увагою. Непродуктивна стилізованість - страждає швидкість і спонтанність листи. Роздільність. Чітка організація тексту на аркуші. Нерівність рядків. «Вимушений» правий нахил. Вузькі «петлі», надлом в «б».

Автор почерку - ховається за «маскою». Це надзвичайно обережний і розважливий чоловік. Така «маска» полягає в тому, що він намагається створити враження наївності і відкритості - хоча насправді напружено спостерігає і може несподівано почати маніпулювати людиною або використовувати зібрану про нього (користуючись спочатку його довірою) інформацію. Ця людина - формальний, офіційний по своїй суті, бюрократичний якщо видається можливість проявити це. Упертий, знаходиться у владі стереотипів і не змінює своєї думки. Грунтовний, прискіпливий до деталей і подробиць.

№4

Вот, теперь я прошу вас извинить и  
милую извинительную. Не совсем  
даже, единственное дело, которое мне  
сейчас волнует, и о котором я пишу  
вам - это любовь. Мне как и  
человек, который много лет ради  
милых на одну и ту же тему, то  
все об этом и думаю. События, для  
них не для, а если для, то это с этим

№4. Почерк вузький - затиснутий, правонаклонная, форма букв незграбна. Зв'язаність, але короткі закінчення слів. Падаючі рядки. Хід рядків, однак, теж нерівний. Натиск - середній до сильного. Відсутність прaviх «полів», текст йде «суцільною масою».

Автор почерку - молода жінка, яка всіма силами намагається «триматися на плаву», але схоже, це їй не дуже вдається. Вона живе не в задоволення, не заради себе - а заради одного морального боргу, понять «треба», «зобов'язана», «повинні». Це особистість, вкрай критична до себе, готова на самопожертву. Можна бути впевненими, що в її житті була не одна людина (чоловік), просто-напросто користується її жертівністю. Поки вона не розслабиться, не навчиться не тільки віддавати, а й отримувати, цінувати себе і не відчувати провини там, де її немає, поки вона не виставить до оточуючих її людей таку ж високу планку вимог, яку ставить тільки собі - описаний сценарій буде повторюватися і далі.

№5

Дорогая мамочка!  
Поздравляю тебя с  
Международным  
женским днём.  
Желаю тебе здоровья.  
Общая хорошо  
учиться.  
Твой сын Вова.  
8 марта 1948 год.

№5. Тотальний моторний контроль. Абсолютна проходження стандарту прописів. Крайня стилізованість і вкрай низька швидкість почерку. Вузькість «петель» (див. Букву «е» в словах «бажаю», «тобі» і ін.). Надломленість низу «р» в «березня», штучно перемагати відстані від «у» в «вчитися», «ї» в «твій» і ін. Ознаки.

Автор почерку - безумовно, ніякий не школяр «Вова». Це доросла жінка, спеціально натренований писати «прописних» почерком. Незважаючи на це, все-таки і тут проявилися деякі властивості особистості друкарській. Так пише людина неспонтанно, напружений (про що говорять деякі збої - рука не витримує великого м'язового напруження і концентрації і здається, що ось-ось «диригент»). Тільки людина, внутрішньо боїться або боячись навіть висловити свою індивідуальність, бути «не як усі», змирився з рутинним і монотонним існуванням, здатний настільки придушити все особисте і настільки «бездоганно» зобразити стандарт. Зміст - приноситься в жертву порожній формі. До того ж, на більш глибокий погляд, це самоліквідації добре видно в скутості деяких букв і ліній.

№6

Видение совмещенной черновой —  
фактической науки. Оно выдвигает  
существование в реальном мире  
идеальных понятий и понятий и  
Правды.

Ваш Бог, чтобы "Благо"  
всегда воздавало Благою Вещь  
каждому нуждающемуся, Истинно,  
Любви и Красоте!

№6. Високий ступінь контролю в почерку. Незграбність. Вузькість форми. Прийнятні відстані між рядками і словами. Часткова зв'язаність. Особлива різкість в заголовних і прописних «б». Повзуть вгору букви «н». «Підйом» другого абзацу.

Автор почерку - емоційна людина, який намагається контролювати будь-які прояви своїх емоцій, а також всі свої слова і дії. Стриманий. Висока самокритика, високий морально-етичний рівень. Попри те, що не вказує цього - він все-таки досить самолюбний і любить повагу та визнання. Часто впертий. Переконаний в правильності своїх позицій і своєї об'єктивності (що говорить про суб'єктивність). Навмисно демонструє свою прихильність до людей.

№7

Лопнуло,  
① Много разговоров было по поводу взятых  
твинки не зом пны с менюто стры.  
Разделит, поделилось, считали, ведь, с одной  
сторы, надо в пиде находится не в рях  
рхк в ртне мнре, а с другой - с раде  
компление тленя тинотис, да и всегда  
существо угроза падения - что, в конце, и  
получилось  
② - Рядом Ковалчик - она же все хорошо  
неоднажды?  
③ Эта Олимпиада была тленя, чем вл,  
предположили? Какие условия, основан  
у вас трассы Пиздато?  
④ На какой высоте в дили? Как прокла  
акимматизации. Поворот ли вам шальзи  
квз кухни? Простудных и нереальных удалос

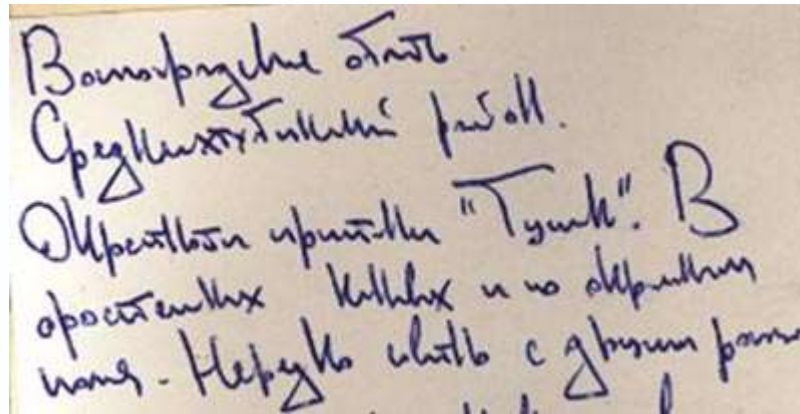
№7. Максимальна заповненість листа (немає полів з усіх 4 сторін). Вид «загальної маси». Роздільне написання. Форма - швидше друкована, дуже незграбна. Погана орієнтація і розташування на аркуші. Відсутність відстаней між рядками, часом і між словами. Нестійкість. Нерівність ходу рядків. Нестабільність розмірів, прогалін, форми, коливання нахилу.

Автор почерку - чоловік, домінантна особистість. Йому притаманна грубувата чуттєвість. Любить відчувати себе переможцем. Не любить церемонитися, приступає відразу до справи. Високий больовий бар'єр. Екстраверти. Голосно і багато говорить, перебиваючи співрозмовника. Погано орієнтується в побутових життєвих ситуаціях, упускає дрібниці. Живе «тут і зараз», нетерплячий і поривчастий. Має відмінні руки - може майструвати, будувати, розташований до техніки або фізичним зусиллям.

Відчуває перепади настрою, суб'єктивний. Важко дається вибір вірної дистанції в міжособистісному спілкуванні.

№8

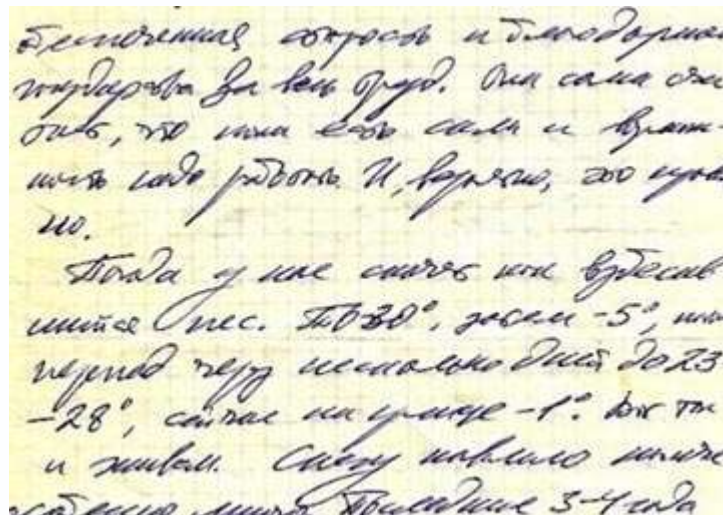




№8. Незвичайний почерк. Лівий нахил. Відсутність нюансів кольору і натиску. Погана читабельність. Сильний натиск. Нерівність рядків. Середня зона букв тягнеться і займає місце у верхній - всупереч стандарту (див. «Н», «р», «ь»). Одночасно - укорочені відростки «р» і трикутні петлі «у» і «д». Роздільність. Злам верхньої зони - «б», «т».

Автор почерку - індивідуаліст і всіляко підкреслює це. Володіє великим зарозумілістю, почуттям переваги. Вкрай чутливий до питань свого статусу, авторитету і достатку. Товстошкірий і нечутливий до інших. Намагається виглядати розумніше, ніж є і справляти враження високоінтелектуального людини, але це тільки видимість. Проблеми в інтимних відносинах. Відсторонений, щирі відносини йому незнайомі. Хитрий, маніпулятивний, користується для цього своєю інтуїцією. Неблагонадійний.

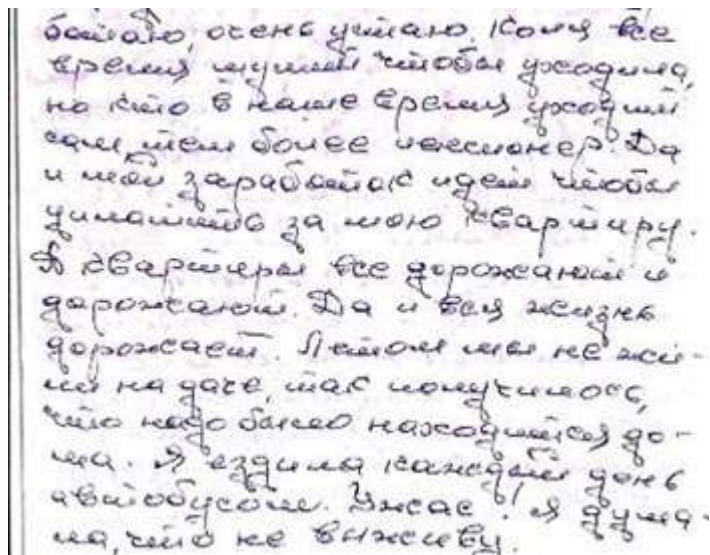
№9



№9. Почерк зухвало нестандартний. Правонаклонная, вузькість, спрощеність, низька читабельність. «Налезаніє» нижньої зони на чужу територію - сусідні рядки. Коливання форми, нахилу, розмірів, відстаней. Інтенсивність імпульсів, різка незграбність. «Вилазить» середньої зони на місце верхньої («з», «д»), майже повна відсутність полів. Різкий злам верхньої зони - «б».

Автор почерку - чоловік, основні мотиви особистості якого - це внутрішній протест, гнів, хронічна скривдженість і похмурі сприйняття життя. Перекірливе неприйняття авторитетів, імпульсивність. Завжди знаходиться хтось або щось як привід для невдоволення. Емоційна скутість, частково викликана переважною вихованням з боку батька пише. Людиною володіє і супроводжує по життю відчуття «жертви», скривдженого і ображеного. Для нього характерні - жорсткість і відсутність душевної близькості в стосунках.

№10



№10. Почерк - розділений, фігурист, стилізований. Коливний прямий нахил. Закручуються всередину руху (петля і повертається до центру хвостик «б», буква «с», «о» і ін.). Непродуктивні з точки зору написання, елементи і надмірності (див. «Д», «у», «з», «ї» та ін.). Одночасно - втрачають прямоту рядки, нерівномірні відстані між ними. Нижні елементи букв «залазять» на територію нижченаведених рядків. Проміжки між словами також нерівномірні, з тенденцією до зменшення. Заповнена простору цілком.

Автор почерку - представниця класичної «маски», що стала «другою натурою». Цій жінці притаманне переконання, що форма, враження, імідж - важливіше істинної суті. Вона сконцентрована на собі і своїх переживаннях, немов «равлик», згорнута в своїй раковині, песимістична.

«Прогинання» перед труднощами, страх за майбутнє. Критичність, неспонтанна, емоційне сприйняття, суб'єктивність суджень.

Друкарській властива демонстративна, штучна жертвовність, розрахунок, матеріальність. Це свого роду - компенсація, заміна потреби в душевній близькості і теплі, не отриманих в сім'ї в дитинстві і відсутніх в дорослому житті, але до сих пір так гостро бажаних. Для всього цього і необхідна така «маска».

Зразки почерків для самостійного аналізу  
зразок 1

Темза протікає в  
южній частині

зразок 2

В той же рік зима "бабу" -  
по-наслідку зима "бабу" -  
судова сеча могла відбуватися  
на димі, а не на старих  
фотографіях.

зразок 3

Тільки протекат  
в южній часті  
вони побудовані

зразок 4

Так же говорять, ни-  
тервалы между словами  
и Пунктом в тексте  
отражают взаимоотно-  
шения и привидение.

зразок 5

Выводите для себя логич-  
ческую последовательность,  
которой будете придержи-  
ваться

зразок 6

В связи с тем, что  
детям не все понятно.  
Прому Вас освободить  
много лучше, Устав  
Михаила Юрьевича  
от грехов, ему  
установлен ответ-  
ственность.

### III. Порядок проведения заключной части занятия.

Викладач разом із студентами приймає участь у обговорюванні отриманих результатів за психографологічною методикою, отримує зворотній зв'язок від студентів, сподобалося їм чи ні, їх думки, емоції і відчуття.