

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ
*Кафедра соціології та психології
Факультет № 6***

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

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

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

за темою - Становлення невербальної психодіагностики як науки

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.

Тема № 1: Становлення невербальної психодіагностики як науки.

План лекції

1. Невербальна психодіагностика як розділ психології.
2. Предмет, завдання і методи невербальної психодіагностики.
3. Історія розвитку невербальної психодіагностики.

Рекомендована література:

Основна

1. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов - на-Дону, Феникс, 1999. 532 с.
2. Меграбян А. Психодіагностика невербального поведіння 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 с.
5. Щёкин Г. Визуальная психодіагностика: познание людей по их внешности и поведению : учеб.-метод. пособие. 3-е изд., стереотип К. : МАУП, 2007. 616 с.

Додаткова

1. Криволапчук В.О., Барко В.І., Клименко І.В Використання проєктивних методів психологічної діагностики у професійно-психологічному відборі кадрів до органів внутрішніх справ : практ. посібник К. : ДНДІ МВС України, 2014. 56 с.
2. Лабунская В. А. Невербальное поведение. Социально-перцептивный подход Ростов н/Д, 1986. 391 с.
3. Олійник О.О. Ділове спілкування: Навчальний посібник Красноармійськ: КП ДонНТУ, 2009. 380 с.

Текст лекції

1. Невербальна психодіагностика як розділ психології.

Відомо, що з давніх часів люди прагнули за зовнішнім виглядом та поведінкою людини визначити його характер, почуття, наміри, здібності. У сучасних умовах особливого значення набуває вміння розуміти людську психологію і в діловому, і в особистому житті. Особливо ці навички являються важливим в сферах консультативної психологи, психотерапії, кадровому менеджменті, соціальної роботи.

Невербальна психодіагностика - діагностичний метод вивчення і інтерпретації індивідуальних особливостей, психологічних станів, властивостей і процесів людини на основі спостереження за зовнішнім виглядом та поведінкою.

Мова тіла відноситься до невербальному спілкуванню і несе в собі інформацію про людину. Мова тіла - це несвідомий язик, його неможливо контролювати, він найперший канал комунікації дитини із зовнішнім світом.

Велика частина людського спілкування відбувається за допомогою невербальних сигналів, які зчитуються нашим несвідомим і визначають наше емоційне ставлення до іншої людини.

Альберт Мерабян встановив, що передача інформації відбувається за рахунок вербальних засобів (тільки слів) на 7%, за рахунок звукових засобів (включаючи тон голосу, інтонацію звуку) на 38%, і за рахунок невербальних засобів на 55%. Професор Бердвислл провів аналогічні дослідження щодо частки невербальних засобів у спілкуванні людей. Він встановив, що в середньому людина говорить словами тільки протягом 10-11 хвилин в день, і що кожне речення в середньому звучить трохи більше 2,5 секунд. Як і Мейерабиан, він виявив, що словесне спілкування у розмові займає менш 35%, а більше 65% інформації передається за допомогою невербальних засобів спілкування.

В кінці XX століття в системі менеджменту з'явився новий напрямок по вивченню невербальної комунікації між людьми, яке було впроваджено в бізнес-консультування і кадровий менеджмент. Першим серйозним дослідником в цьому напрямку вважається Аллан Піз, книги якого по невербальному спілкуванню ставали бестселерами. Хоча за сторіччя до цього по даній темі була видана робота Ч. Дарвіна «Вираження емоцій у людей і тварин» (1872), і з моменту її виходу вченими було зафіксовано понад 1000 невербальних сигналів, які використовує людина в спілкуванні. Піонерами практичного застосування невербального спілкування на початку XX століття стали актори німого кіно, зокрема Чарлі Чаплін, які передавали сюжет фільму за допомогою тіла, міміки, жестів. У 60-ті роки XX століття виходить перша книга Джуліуса Фаста про мову тіла, де він підводить підсумки досліджень вчених-біхевіористів в області невербальної поведінки людини.

Невербальна психодіагностика використовує накопичені знання зарубіжних і вітчизняних вчених в області фізіології, генетики, диференціальні психології, зоопсихології, медицини, антропології, тілесно-орієнтованої психотерапії. Чи не залишилися поза увагою і стародавні вчення про людину, такі як астрологія, хірологія, фізіогноміка, графологія.

Невербальна психодіагностика крім загальнокультурного значення має і суто прикладний характер, будучи галуззю психології кадрового менеджменту, організаційної психології, психотерапії та психологічного консультування, тренінгової діяльності, акторського мистецтва, педагогіки.

Схема сприйняття людини людиною.

При зустрічі з іншою людиною першими кидаються в очі три ознаки: стать, вік, статура. Ці признаки визначаються миттєво і несвідомо. Потім в поле зору потрапляють вже більш дрібні ознаки: конфігурація голови, риси обличчя, хода, постава, жести, руки, одяг, макіяж та інше. Таким чином, у

схемі сприйняття людини людиною лежить принцип пізнання від загального до конкретного, від більшого до дрібного, від цілого до складових. Макет вивчення людини методом невербальної психодіагностики можна представити в наступному вигляді:

1. Основні параметри:

- стать людини і пов'язані з цим психологічні характеристики;
- вік і загальне враження про пройдений шлях;
- тип статури (пікнік, атлет, астеник);
- тип темпераменту (холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік);
- тип характеру;
- тип особистості (що пізнає, емоційно-комунікативний, практичний).
- можливий вид професійної діяльності.

2. Додаткові (уточнюючі) параметри:

- голова і особа (загальна будова обличчя, пропорції і риси);
- мімічні рухи, особливості погляду, посмішка, сміх;
- особливості ходи, постава;
- жестикуляція, особливості рук і пальців;
- характеристики голосу - просодика (темп, гучність, тембр);
- дистанція при спілкуванні (проксемика);
- пози тіла;
- особливості оформлення зовнішнього вигляду, імідж, стиль одягу, колірні переваги;
- стиль самопрезентації;
- особливості оформлення життєвого простору (будинки, кімната, кабінет);
- особливості протікання поведінкових реакцій і емоційних проявів;
- особливості перебігу фізіологічних реакцій (запах, почервоніння, Збліднення, подих, пітливість);
- почерк.

За допомогою методів візуальної психодіагностики можливо вивчення наступних особистісних особливостей людини:

1. Типологію характеру.
2. Тип темпераменту.
3. Тип конституції тіла.
4. Здібності.
5. Тип особистості.
6. Почуття і емоційні стани.
7. Наміри людини.
8. Інтелектуальну сферу і комунікативні особливості.
9. Наявність психопатичних проявів.
10. Наявність тілесних блоків і м'язових затискачів.

2. Предмет, завдання і методи невербальної психодіагностики

Предметом невербальної психодіагностики є розробка основних принципів побудови психодіагностичних методик, заснованих на

використанні різних візуальних засобів (спостереження, відеозапис, вивчення документів та інше).

Завдання невербальний психодіагностики полягає в розробці конкретних методів розпізнавання індивідуально-психологічних особистостей шляхом безпосереднього візуального сприйняття. Це завдання можна вирішувати різними методами.

Методи невербальної психодіагностики:

1. Спостереження.
2. Вивчення відеозаписів спостереження.
3. Аналіз продуктів діяльності (почерк, малюнки, документи).
4. Емпатія - вміння відчувати емоції, стану і переживання інших людей.
5. Біографічний і психографічні методи вивчення персоналу.
6. Кольорові тести.
7. Морфологічний аналіз - вивчення будови тіла в цілому.
8. Фізіогномічний аналіз - вивчення будови обличчя.

Спостереження - вивчення особливостей природного поведінки людини в звичних для нього умовах. Види спостереження:

- а) несистематичне - створення загальної картини, уявлень про людину;
- б) систематичне – квазіексперимент;
- в) суцільне - спостереженню підлягають всі прояви людини;
- г) вибіркове - спостереженню підлягають окремі моменти поведінки і реагування;
- д) включене і невключене;
- е) безпосереднє або за допомогою приладів, наприклад, відеотехніки.

Результати спостереження когунт бать представлені у вигляді щоденникових записів або за спеціально розробленою схем, а також фіксуватися в особливому протоколі.

За допомогою методу спостереження можна судити про типологічних особливостях характеру і темпераменту, про деякі ознаки психопатичних рис характеру, особливості інтелектуальної і емоційної сфер людини, ступеня його емоційної збудливості, здібностях та інше.

Основні помилки при методі спостереження:

1. Помилка першого враження. Висновки не рекомендується робити по першому враженню.
2. Помилка контрасту - схильність спостерігати і виділяти риси, протилежні власним.
3. Помилка кореляції - оцінка одного ознаки поведінки дається на підставі спостереження за іншим. Наприклад, рівень інтелекту оцінюється по красномовству. «Всі блондинки - дурні».
4. Помилка центральної тенденції - усереднена оцінка, наприклад, всі повні люди - добрі.
5. Ефект поблажливості - всьому дається позитивна оцінка.
6. Гало-ефект - грубе примітивне сприйняття, ігноруються тонкощі і нюанси.

Методика спостереження за поведінковими реакціями людини в процесі спілкування В. Маришук і В Рибалкіна включає в себе п'ять блоків:

Перший блок. Оцінка шляхом спостереження типологічних особливостей особистості передбачає збір інформації про силу, рухливість і врівноваженості нервових процесів, що дає можливість визначення темпераменту.

Про силу збуджувального процесу судять за вмінням долати труднощі в житті і роботі, наполегливості в досягненні мети, прагненню до самостійних вчинків, здібності швидко мобілізуватися в разі невдачі. Підставою для віднесення до слабого типу нервової системи являються протилежні показники.

Про силу гальмівного процесу судять за ступенем стриманості у вчинках і раз говірці навіть при стресовій ситуації, за вмінням зберігати таємниці і тримати язик за зубами, неквапливість в прийнятті рішень, скупий міміці і пантоміма.

Про рухливість нервових процесів судять по бістро темпу діяльності і мови, легкості і активності при встановленні контактів, швидкості адаптації в новій обстановці, живої мови, міміці, загальної рухливості.

Другий блок. Оцінка особливостей інтелектуальної сфери відбувається не за наявністю або відсутністю знань з того лив іншого питання, а за вмінням оперувати наявною інформацією і логічна викладати думки. Порушеннями інтелектуальної сфери можна вважати: відсутність системності у викладі матеріалу, поверхневий аналіз фактів, необґрунтовані висновки, їх примітивність, категоричні, необґрунтовані ствердження, нездатність зрозуміти переносний смисл жартів, прислів'їв, абсурдні заяви.

Третій блок. Визначення психопатичних рис характеру. Ознаки психопатичних рис характеру:

- безглузде впертість;
- відсутність ефекту від бесід і стягнень;
- надмірно нестійке поведінку і афективний реагування;
- легковажні вчинки;
- Часто конфлікти, невмотивована злостивість;
- позерство, виражений егоїзм, шантаж погрозами самогубства, самоприпинення, неадекватна лякливості;
- неорганізованість і безвідповідальність в поведінці і вчинках;
- гіпертрофований педантизм, надмірна підозрілість.

Четвертий блок. Вивчення емоційного стану людини. Про підвищеної емоційної збудливості судять по яскравим мімічних реакцій, вираженої пантоміміці, сильному тремору (тремтіння рук, ніг, щік, повік), вираженим позам (особливо скутості), помітних змін артикуляції мови, метушливості,

нетримання, прискорене дихання, вазомоторний реакцій (почервоніння, збліднення особи або особа, шия покриваються плямами).

П'ятий блок. Вивчення організаторських здібностей. Наявність організаторських здібностей у людини визначають за вмінням планувати роботу, брати на себе відповідальність і приймати рішення, організовувати, залучати, контролювати і мотивувати людей, наявності вимогливості, комунікабельності, рішучості і передбачення результату прийнятих рішень.

Існують і інші візуальні методи спостереження і визначення емоційних і інших психофізіологічних станів людини, наприклад, методика експертного візуального визначення емоційних станів робочих на виробництві Е. Зінченка.

3. Історія розвитку невербальної психодіагностики

Розвиток невербальної психодіагностики як методу вивчення людини відбувалося в кілька етапів:

1. Донаучний етап. До цього етапу відноситься виникнення наступних систем знань:

Фізіогноміка - вчення про відповідність між рисами, формою обличчя і основними властивостями характеру і здібностями людини. Родоначальниками фізіогноміки вважаються давньогрецькі філософи Піфагор, Платон і Аристотель. Аристотель написав трактат по фізіогноміке, в якому порівнював риси людей з тваринами і наділяв їх характеристиками цих тварин. Ніс товстий як у бика говорить про ледачому характері його власника, великий ніс з широкими ніздрями як у свинки - про дурість, гострий як у собаки - про холеричний темперамент, орлиний ніс - про сміливості і рішучості, гачкуватий - про настороженості і підозрілості. Аристотель з'єднував велич душі (наявність чеснот) з якостями тіла (велике статура). Велика, шляхетна душа має добре складене тіло великого розміру, неквапливу ходу, низький, спокійний голос, ясні очі люди, що живуть в холодному кліматі (Європі) сповнені енергії, але їм не вистачає розуму і навчань, вони не здатні керувати і організовувати. Азіати, навпаки, розумні, але їм бракує енергії, тому ними завжди правлять інші. Елінічеська раса (греки і римляни) живе в проміжній зоні, тому вона й енергійна, і розумна. Середина завжди має перевагу над крайнощами - принцип Аристотеля. Платон теж вважав, що зовнішні особливості і характер визначаються кліматом. Жителі півночі мають високий зріст, легку комплекцію, прямі світле волосся, блакитні очі, світлу шкіру і володіють сміливістю, рішучістю, низьким інтелектом. Жителі Екватор - низькорослі, смагляві, кучеряве, темноокі, зі слабкими ногами, що робить їх боягузливими, але живими і кмітливими. Жителі горних районів мають велике статура, хоробрі і витривалі. Жителі рівнин кремезні, м'ясисті, темноволосі мають незалежний характер, енергійні, завзяті, відважні.

Більше 2 тисяч років тому в Китаї виникло мистецтво читання по обличчю Кан-сян (фізіогноміка). Засноване на поняттях ян (активність,

динамічність, міць) і інь (пасивність, сприйнятливість, плинність) і п'ять першоелементів: дерево, вогонь, земля, метал, вода. Обчислення свого елемента відбувається за роком народження, остання цифра року народження символізує елемент. 0 - метал ян, 1 - метал інь, 2 - вода ян, 3 - вода інь, 4 - дерево ян, 5 - Дерво інь, 6 - вогонь ян, 7 - вогонь інь, 8 -земля ян, 9 - земля інь.

Вогонь дає своїм представникам активність, оптимізм, домінування, імпульсивність, незалежність, егоцентризм, пристрасність, романтичність, нетерплячість, марносластво, мінливість, ризикованість, любов до пригод і забав. Сумісність Вогню з Деревом і Землею, несумісність з Водою.

Земля - чуттєвість, власництва, послідовність, природність, артистичність, практичність, завзятість, жадібність, терпіння, обережність, впертість, послідовність, чіпкість. Сумісність з металом і Вогнем, несумісність з Деревом.

Метал - цілеспрямованість, палкість, рішучість, витривалість, незалежність, відданість, успішність, далекоглядність, зарозумілість, цинізм, амбітність, хитрість, скритність, жорсткість, впевненість, самотність, багатство і процвітання, кар'єризм. Ці люди - однолюби. Сумісність з Водою і Землею. Несумісність з Вогнем.

Дерево - альтруїзм, чарівність, амбівалентність, ідеалізм, свавілля, гуманність, чуйність, емпатичність, дипломатичність, страх близькості, врівноваженість, доброзичливий, розсудливість, товариськість, волелюбність. Сумісність з Водою і Деревом. Несумісність з металом.

Вода - товариськість, гнучкість, пасивність, мінливість, інтуїтивність, емоційність, романтичність, чутливість, граціозність, чарівність, непередбачуваність, багата фантазія, влюбчивість, довірливість, конфліктність. Сумісність з Деревом і металом. Несумісність з Землею.

Френологія - вчення про зв'язок психічних людини із зовнішнього формою його черепа. Австрійський лікар Франц Йозеф Галль ще дитиною зверни увагу на те, що школярі, які мають великі опуклі очі мають гарну пам'ять на слова. Цей вид пам'яті відповідає ділянці мезга позаду очних орбіт. Різні види пам'яті на слова, числа, місця, назви, особи розташовуються в різних ділянках мозку. Всі здібності людини мають свою локалізацію в мозковій корі. Галль створив карту мезга, де вказав локалізацію моральних та інтелектуальних якостей людини таких. Як любов, ніжність, розум, експансивність, товариськість, честолюбне, сміливість. Збільшення або опуклість в черепі цієї ділянки говорить про наявності певних якостей. Галль виділив три види здібностей: інтелектуальні створюють опуклість в області чола, фізичні - опуклий потилицю, моральні - збільшення верхівки голови.

Італійський психіатр і тюремний лікар Чезаре Ломброзо створив класифікацію рис обличчя пре злочинця, які несуть в собі рудименті ознаки певрвинної людини: неправильне будова черепа, асиметрія особи, притуплена чутливість, неспроможність червоніти, схильність до татування, поганий почерк, слабкість інтелекту. Він розділив злочинців на

три категорії: вбивці (мають потужні щелепи, довгі вуха, скловидні очі), злодії (мають маленькі бігають очі), шахраї (кривий ніс або рот).

Астрологія - планетарна і зодіакальна типологія людини. Люди, народжені в один і той же час, об'єднуються в знаки зодіаку, які відносяться до чотирьох стихій: Вогонь (Овен, Лев, Стрілець) - активність, динамічність, самостійність, незалежність, непередбачуваність, палкість, егоцентризм, перфекціонізм, амбітність, агресивність, лідерство. Мають, як правило, сангвінічний або холеричний темперамент, екстраверти. Повітря (Близнюки, Терези, Водолій) - товариські, доброзичливі, мобільні, легкі на підйом, пізнають, що розвиваються, відкриті, розважливі, розважливі, оптимістичні, люблять нові враження. Мають, як правило, сангвінічний або холеричний темперамент, екстраверти. Вода (Рак, Скорпіон, Риби) - емоційні, інтуїтивні, ранимі, гнучкі, пластичні, примхливі, вміють пристосовуватися і адаптуватися, з глибоким внутрішнім світом. Мають, як правило, меланхолійний і флегматичний темперамент, інтроверти. Земля (Телець, Діва, Козеріг) - практичні, прагматичні, працьовиті, наполегливі, уперті, обережні, передбачувані, постійні, результативність. Мають, як правило, меланхолійний і флегматичний темперамент, інтроверти.

Хірологія - вчення про зв'язок між будовою кистей рук, форми пальців, ліній на долонях, віпуклостей і западин на руках і внутрішньою сутністю людини, його минулим і майбутнім.

Графологія - вчення про закономірних зв'язках між почерком і характером людини. Почерк людини залежить від типу нервової системи і відображає психічні властивості і стан людини, що пише. У 1622 році італійський вчений Бальді написав трактат «про спосіб пізнання способу життя, характеру і особистих якостей людини за листом його». Засновником графології вважається абат Іполит Мішон, який в 1872 році видав книги «Таємниці листи», «Система графології», «історія Наполеона, з'ясована з його почерку», організував журнал «Графологія», а потім графологічне суспільство. В кінці 18 століття фізіогноміст Лафатер робить графічні портрети людей по їх почерку. У 30-ті роки ХХ століття руський графолог Зуєв-Інсаров розробив систему графологічних ознак за допомогою яких можна встановити стать, Вік, освіта, рід занять. Риси характеру людини. Графологічний аналіз використовується в США і Європі в рамках кадрового менеджменту. До 300 рис людини фахівці визначають за почерком.

Типи почерку:

1. Чоловік почерк: квапливий, неправильний, нерівномірний, негарний, розмашистий, неповторимий, оригінальний, з сильним натиском, з нахилом вперед, з гострими кутами. В характері володаря такого почерку переважають чоловічі якості: активність, домінування, розсудливість, воля.

2. Жіночий почерк: ретельний, красивий, рівний, правильний, круглий, без натиску, стандартний, з нахилом назад. В характері володаря такого почерку переважають жіночі риси: емоційність, м'якість, поступливість, підпорядкування, пасивність.

3. Великий почерк говорить про емоційну збудливість і нестриманості.

4. Широкий почерк - про щедрість, товариськості, відкритості, безпечності.

5. Вузкий почерк говорить про скупість, розважливості, стриманості, жорсткість.

6. Дрібний почерк - про стриманість, розважливості, хитрості, скритності, дріб'язковості, самообаданні.

7. Почерк з гострими уграми говорить про різкість і неприступної.

8. Круглий почерк - про душевності, м'якості, чуттєвості, гармонійності.

9. Нерівний почерк говорить про егоїзм, запальності, ревнощів, заздрості.

10. Дрожащий почерк - про невпевненість і нервозність.

11. Нерозбірливий почерк говорить про нервозності, поспішності, збудливості, тривожності.

12. Вітєсватий почерк - про марнославстві, ексцентричності, схильності привертати увагу, оригінальності, епатажності.

13. хвилеподібний - про хитрощі, брехливості, спритності, непостійність, хаотичності.

14. Нахил букв в різні боки говорить про примхливу невірноваженості натурі, з внутрішніми конфліктами.

2. Науковий етап розвитку невербальної психодіагностики почався з роботи Ч. Дарвіна «Вираження емоцій у людини і тварин» в 1872 році. Розвитку невербальної психодіагностики сприяв розвиток таких наук як генетика, антропологія, експериментальна і диференціальна психологія, дослідження І. Бехтерева, Н. Бєлова, І. Павлова. В історії розвитку навчань про людину виділилося кілька підходів:

1. Космологічний: астрологія, хірологія.

2. Типологічний: гуморальні (Галлен, Гіппократ), конституціональні (Ернст Кречмер, Вільям Шелдон), нейрофізіологічні (І. Павлов, В. Вунд) теорії темпераменту.

3. Функціональний (Т. Рибо, Лазурский, К. Юнг, Леонгард): типи людей пов'язані з переважанням будь-яких психічних функцій.

4. Динамічний (психоаналіз): типи характерів пов'язані зі стадіями розвитку особистості.

5. Факторний (Кетелла, Айзенк): типологія особистості заснована на виявленні фундаментальних якостей.

В даний час невербальна психодіагностика включає в себе кілька розділів:

1. Психологія тілесності і діагностика по конституційним ознаками (Ернст Кречмер, Вільям Шелдон, Олександр Лоуен, Вільгельм Райх). Включає в себе вивчення конституції тіла, ходи, проксемики і їх зв'язок з рисами особистості, здібностями, характером.

2. Візуальна характерологія - визначення за візуальними ознаками типу темпераменту і характеру (Т. Рибо, Лазурский, К. Юнг, Леонгард, Н. Обозов, Марк Бурхливо).

3. Невербальні комунікації (Алан Піз, О. Нелсон, Р. Розентайл, Пітер Колетт). Психодіагностика емоційних станів по позам, жестам, міміці, пантоміма. Невербальні комунікації - сукупність немовних комунікативних засобів, система знаків і символів, які використовуються для передачі інформації. Невербальні комунікації відбуваються за допомогою різних сенсорних систем: зору, слуху, дотику, обоняніє, терморецепції.

Класифікація невербальних комунікацій:

- візуальна або оптична (фізіогноміка, статура, одяг, макіяж, аксесуари, хода, міміка, пози, жести);
- звукова або акустична: просодика (тембр, висота, гучність, інтонація голосу, паузи) і екстралінгвістика (сміх, плач, кашель, зітхання, скрегіт зубів);
- тактильно-кінестетична (дотик, рукостискання, поцілунок, поглажування, поплескування, температурні відчуття і вплив, фізичні впливу такі, як удари, підштовхування);
- ольфакторна (система запахів);
- проксемічна (дистанція в спілкуванні, кут повороту).

Експресія - зовнішній прояв змісту внутрішнього світу, показник почуттів і переживань, засіб вираження емоцій. Експресивні невербальні засоби спілкування першими виникають в процесі філогенезу і онтогенезу. На початку другого місяця народження у дитини виникають посмішка, мімка, вокалізація голосу.

4. Колірна психодіагностика (В. Вунд, Гете, Г. Роршах, М. Люшер, Еткінд). Початок покладено в 18 столітті в роботі В. Гете «Вчення про кольор», де автор виклав основні принципи колірної психодіагностики, на якій базуються сучасні колірні тести Г. Роршаха, Макса Люшера, Еткінда:

- кольори мають стійкі значення загальні для всіх людей;
- певні кольори надають певний психофізіологічний вплив на людину;
- люди мають різні уподобання щодо кольору, що визначається їх індивідуальними особливостями.

Психологія почала займатися вивченням впливу кольору на психіку в кінці 19 століття, виникла колірна психодіагностика і психосемантика. На основі аналізу колірних симпатій суб'єкта визначаються особливості його нервово-психічного реагування, описуються властивості і стану. В. Вунд в 1880р. в роботі «Основи фізіологічної психології» розглядав взаємозв'язок кольору і емоцій. Першим кольоровим методом психодіагностики був тест чорнильних плям Германа Роршаха, в якому автор висунув тезу про зв'язок кольору і типу переживань особистості. Тест кольорових пірамід Хейса і Хілтмана вивчає зв'язок між суб'єктивним перевагою кольору і особистісними особливостями людини, в т.ч. інтелекту. Вивчення емоційних відносин особистості ізучається за допомогою колірного тесту відносин Еткінда і Бажина.

5. Самопрезентація і психологія іміджу (І. Гроффман, М. Снайдер, Джонсон, Т. Піттман).

Імідж (в пер. Відбиток, подоба) - це специфічний спосіб Я, створений для інших (на відміну від репутації - думки інших), публічне Я людини, то, що людина презентує. В основі іміджу лежить формальна система соціальних і психологічних ролей, які людина грає в своєму житті. Формується імідж на основі реального і спеціального суспільну поведінку індивіда під впливом публічних оцінок і думок інших людей. В іміджі реальні якості людини тісно переплітаються з тими, які приписуються йому оточуючими. Гармонійний імідж є цілісним утворенням, що складається з внутрішньо несуперечливих елементів. Для іміджу велике значення мають соціальний статус, особистісні характеристики, які проявляються в манері поведінки і переконаннях, зовнішній вигляд. Елементами іміджу і самопрезентації є постава, хода, голос, інтонація, пози, жести, макіяж, стиль одягу, парфумерія, аксесуари, пристрій місця роботи і вдома. Між іміджем і реальною людиною існує так званий «розрив в достовірності». Імідж «згущує фарби» образу і виконує функцію навіювання, акцентуючи лише необхідні характеристики суб'єкта, в результаті чого досягається ілюзорне відображення суб'єкта. При створенні іміджу вплив на оточуючих відбувається відразу по декількох каналах, найважливішим з яких є візуальний. Імідж базується на законах соціального сприйняття і відображає очікування певної соціальної групи.

Самопрезентація - засіб організації своєї поведінки, засіб самовираження і підтримки самооцінки, вміння справити потрібне враження на оточуючих. Едвард Джонсон і Тейн Піттман виділяють п'ять стратегій самопрезентації, спрямовані на отримання певного виду влади:

1. Стратегія чарівності: мета - справити сприятливе враження, сподобатися, завоювати симпатію, отримати вигоду, досягти мети, схилити на свою сторону і отримати владу. Мішень впливу - самооцінка людини. Засоби: демонстрація доброзичливості, люб'язності, вихованості, миролюбності, поступливості. А так же: компліменти, лестощі і підлабунство, захоплення, схвалення, похвала, підтримка, схвалення, шанобливість - викликають почуття задоволення у тих, кому адресуються, діють безвідмовно, так як впливають на самооцінку людини і підвищують соціальну привабливість підлесника.

2. Стратегія самовихваляння: мета - завоювати повагу і авторитет, підвищити свій престиж. Мішень впливу - уява (створення позитивного образу у адресата впливу), його думка, сприйняття. Засоби: самореклама, демонстрація знань і умінь, похвала самому собі, роль експерта. Є мінус, саморекламщик сприймається як хвалько, тому краще використовувати опосередкований вплив через інших людей, рекламу, ЗМІ.

3. Стратегія залякування: мета - залякати, викликати тривогу, страх, невпевненість в собі (наляканими і тривожними людьми легше управляти). Засоби: демонстрація сили, погрози. Мішень впливу - емоційна сфера. Залякування може бути прихованим: «Не будеш їсти кашу - не виростеш».

Залякування менш ефективно, ніж лестощі, але людей простіше залякати, ніж полестити їм. Застосовується як засіб впливу в стосунках, розрив яких неможливий або важкий: армія, в'язниця, сім'я, навчальний заклад.

4. Стратегія наставництва або сили прикладу: мета - подати зразок для наслідування і ідентифікації. Мішень впливу: моральні норми, цінності, ідеали. Засоби: демонстрація особистої переваги, ставити себе в приклад «Я в твої роки ...», «Я через тебе ...», «Поки ти спав, я ...», звинувачення. Викликає почуття провини і комплекс неповноцінності, знижується самооцінка. Вина - хворобливе відчуття і людина прагне позбутися від нього, тому їм легко управляти. Почуття провини культивується в дітях, щоб виховувати в них покірність і керованість, а так же вчителями в учнях. У політичних іграх - образ мученика, що постраждав за ідею, віру, свята справа, терпів гоніння зміцнює авторитет лідера.

5. Стратегія співчуття: мета - викликати до себе жалість, співчуття, турботу і співчуття, засоби: благання про допомогу, демонстрація слабкості, безпорадності, залежності і вразливості, прохання. Шкодує і співпереживав стає м'яким, добрим, їм легко управляти. Він відчуває себе сильним, відповідальним, зобов'язаним, покровителем, це підвищує його самооцінку. Мішень впливу: емоційна сфера, самооцінка.

Дані стратегії самопрезентації є маніпулятивними, нав'язують оточуючим певне ставлення до суб'єкту і відповідний спосіб взаємодії з ним.