

ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 159.923.2

Митрохина А. Л.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ ПЕРЕДАЧИ ИНФОРМАЦИИ ПО АСПЕКТАМ

Подробно описаны проявления неверbalной коммуникации типов информационного метаболизма по всем 8-ми аспектам информационного потока.

Ключевые слова: соционика, интуиция, сенсорика, логика, этика, тип информационного метаболизма, информация, невербальная коммуникация.

Передача информации по аспектам происходит как на вербальном, так и на невербальном уровне. При этом информация может быть передана через поведение конкретных людей и считываться в окружающей их обстановке.

Термином «невербальный» обычно обозначают информацию, передаваемую в любых формах человеческого общения, кроме устной и письменной речи, — в пластике тела, общем характере внешности, жестах, мимике, голосовых характеристиках. В то же время, невербальные события и символы могут быть переведены на вербальный язык. Преобладает мнение, что декодировка невербальных сигналов осуществляется правым полушарием мозга, однако многие функции правого и левого полушария пересекаются (особенно в случаях, когда одно должно компенсировать деятельность второго, подвергшегося хирургическому вмешательству). Теории и исследования невербальных коммуникаций можно отнести к следующим областям: окружающая среда, в которой происходит коммуникация (её физические и пространственные характеристики), физические характеристики коммуникаторов, телодвижения и позы (жесты, прикосновения, выражение лица, взгляды и голос).

Важность невербальной коммуникации заключается в её роли в общей системе коммуникации, в поразительном количестве представляемых ею сведений и её использовании во всех областях повседневной жизни. Указанные области применения невербальной коммуникации будут рассмотрены нами через призму восьми информационных аспектов, каждый из которых имеет своё поле невербального выражения. *«Невербальное поведение не должно изучаться как отдельное явление, его нужно исследовать как неотрывную часть общего процесса коммуникации»* [6, с. 52].

Невербальные способы передачи сенсорной информации

Невербальные проявления волевой сенсорики и сенсорики ощущений относятся к типу информации **о характеристиках окружения** — пространстве, освещении, меблировке и архитектуре, дизайну и т. п. Принципы обустройства пространства, любой интерьер влияет и отражает невербальные навыки своего носителя: выбор материалов, предметов, которые привлекают внимание, или которые хочется потрогать, цветовая палитра — много говорят о сенсорных предпочтениях своего хозяина. Отношение человека с его окружением влияют на его **пространственное поведение** — характер позы, физические контакты, движение в пространстве, расположение в нем, вторжение в пространство, удержание позиций в нем, его защита и т. д. [3].

Сфера **сенсорики ощущений** (O) включает информацию **об ощущении комфорта в пространстве**, которое создаётся определённой комбинацией цветов, выбранных для оформления, наличием ковров, свойствами материалов, из которых сделана мебель, мягкостью кресел, звукоизоляцией и т. п. Интерьер, построенный в русле сенсорики ощущений, располагает к неформальной, интимной обстановке общения, как бы приглашает садиться, где хочется, ходить повсюду, не стесняться брать и передвигать вещи и мебель. Для **сенсорики ощущений** характерны приглушенные, пастельные, естественные цвета в интерьере и одежде.

Это также информация о таких характеристиках внешней среды, как **эргономика** жилого пространства (город, пригород, деревня), погодные условия (атмосферное давление, климатические особенности, колебания температуры и влажности в течение года), влияние солнечной и лунной активности на здоровье и поведение людей.

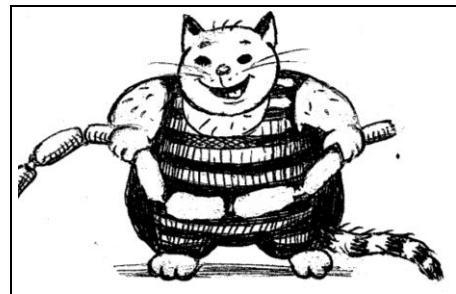
Невербальные сигналы *сенсорики ощущений* отражают **состояние физического здоровья или не-здоровья**, пропорциональности фигуры, опрятности или неопрятности, одежды, обуви, причёски, макияжа, запахов и ароматов, сексуальности и т. д. Информация об общем уровне привлекательности в значительной степени влияет на реакцию окружающих. «*Наша культура приводит убедительные свидетельства в пользу следующего принципа: мы изначально относимся гораздо лучше к тем людям, которых воспринимаем как физически привлекательных, а не к тем, которые, на наш взгляд, малопривлекательны*» [6, с. 206].

Волевая сенсорика (●) сообщает невербальные данные о так называемом **закрепленном пространстве**, которое ограничено неподвижными объектами (комната или дом), о такой архитектуре пространства, которая создаёт чувство защищённости или давления (если высота потолка около 2,5 метров), уверенности, незыблемости, грандиозности (уходящий ввысь купол собора или цирка). Высокие мраморные колонны, металлические перила и двери, непокрытые голые полы создают ощущение значительности событий, происходящих в этом интерьере, но также и определённой холодности атмосферы, — так обычно обустраивают банки, государственные учреждения, культовые сооружения (храмы, церкви). Аналогичное впечатление значимости или катастрофы производят также и беспорядочные развалины масштабных (циклических) сооружений (крепости, города, старого завода, электростанций и т. п.). В жилой обстановке интерьер, организованный по правилам **волевой сенсорики**, информирует окружающих о качестве и цене предметов, до которых нельзя лишний раз дотронуться, чтобы не нарушить созданный **пространственный баланс**. Невербальная информация по каналу **волевой сенсорики** — это также **наличие или отсутствие объектов**, в том числе людей (разбросанность или скученность населения города или страны, аудитории), физические барьеры (кафедра лектора, заборы, изгороди). Более крупные или выделяющиеся своей формой на фоне других объекты (башни, скалы, колонны, зубчатые стены и проч.), создают ощущение **доминанты**, монстров и величия, а также **агрессии**. К этой же категории относятся острые, торчащие предметы (дуло пистолета, пушки, ножи), а также **изображения глаз** (всевидящее око) и **фаллических символов** (конусы, шипы и др.).

Для **волевой сенсорики** характерны **яркие, контрастные цвета** [2], в первую очередь, **чёрный и белый, ярость и характер освещения**, которое позволяет хорошо рассмотреть расположенные в помещении объекты. Исследователями установлено, что чёрный цвет способствует и ассоциируется с агрессивным поведением в большей степени, чем другие цвета. Например, у спортсменов, одетых в чёрную форму, судьи выявляют большее число нарушений, несмотря на то, что в реальности они нарушают правила не больше, чем игроки в форме других цветов [6, с. 151].

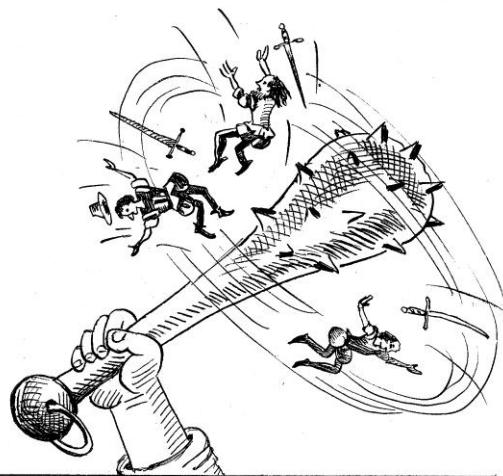
Сенсорика ощущений и **волевая сенсорика** находят своё проявление в **пространственном поведении** и реакциях типов, у которых они занимают ведущие позиции в процессе информационного метаболизма. Физический контакт — это самая древняя форма социальной коммуникации. Свое большое значение он приобретает еще в младенческом возрасте.

Для **сенсорики ощущений** характерен низкий мышечный тонус, она слегка расслаблена, вальяжна («Я должен сначала принять ванну, выпить чашечку кофе»). Когда **интровертные сенсорики** двигаются, они «перетекают, как колобки», можно заметить, как они



**Нас и здесь неплохо кормят!..
Сенсорика ощущений**

расслабляют или напрягают определенные группы мышц. Они имеют максимальное соприкосновение с площадью опоры, нередко жестами имитируют физиологические процессы — поглаживают себя по животу, причмокивают, щупают в воздухе воображаемый предмет.



**Одним махом семерых убиваху!..
Волевая сенсорика**

Волевая сенсорика отличается высоким мышечным тонусом, **монументальностью тела, резкостью черт лица**, она уверенно занимает свое место в пространстве, не любит мелких, суевий движений, предпочитает стабильные статичные позы. Контроль пространства является ведущей задачей, поэтому для неё предпочтительно выбирать в помещении те позиции и точки, откуда удобно наблюдать за присутствующими объектами. Это относится в равной степени к **экстравертным и интровертным** типам: и те, и другие, что называется, «спиной чувствуют» другие объекты. Они хорошо чувствуют равнодействующую сил, действующих на тело, любят телесные взаимодействия типа «потолкаться-побороться» [2], у них нередко наблюдается склонность к классической борьбе и вообще единоборствам. Физический контакт в этом случае служит каналом выражения агрессии (удары, нападение), которая может иметь символическое выражение (например, вместо удара кулаком человек просто сжимает кулаки). **Волевая сенсорика** умеет производить впечатление собственной значительности — не заметить скромно сидящего в уголке волевого сенсорика просто невозможно.

В зависимости от **функционального состояния** человек может проявлять *сенсорику ощущений* ○ или *волевую сенсорику* ●: с комфортом развалиться на мягком диване или мобилизовать все силы и подготовиться к драке.

Невербальные проявления сенсорики ощущений и волевой сенсорики

(По материалам В. В. Гуленко и Рабочей группы — здесь и далее [1; 2]).

○ — Сенсорика ощущений	● — Волевая сенсорика
Мягкое, расслабленное тело; удобные позы, в которых площадь тела максимально соприкасается с поверхностью опоры; позы плавно перетекают одна в другую.	Массивное тело, приземленность пластики; движений немного, совершаются рывком, без пауз; много статических поз.
Тонус тела низкий (скорее расслабленность, чем напряженность); при движении расслабляются одни мышцы и напрягаются другие, «перемещение массы» внутри себя.	Сквозь тело проходит ось вращения — корпус легко поворачивается в разные стороны, быстро реагируя на ситуацию спереди, сзади, сбоку.
Мимика лица связана с сокращением вкусовых мышц, расположенных вокруг носа и рта; на лице отпечатываются удовольствие или неудовольствие, приятность или отвращение.	Взгляд пристальный, тяжелый, как бы взвешивающий расстановку сил; черты лица малоподвижные, с жесткими контурами.
Заметны равномерные физиологически обусловленные процессы в организме — дыхание, кровообращение, волны тепла.	Занимает много места, реально или символически (замещающими предметами); мышечная напряженность, скованность.
Способность к телесной подстройке, бессознательная имитация пластики и позы собеседника.	Повышенная устойчивость (закладывание виражей по наклонной траектории на ходу или на бегу).
Жесты плавные, без напряжения, часто имитируют	Использование жестов (часто указательных),

○ — Сенсорика ощущений	● — Волевая сенсорика
рут физиологические процессы для подкрепления или выражения мысли.	заменяющих или иллюстрирующих слова; измерения размера и веса предметов производятся пятерней или обхватом рук (прибор — тело)
<i>Рисунки, эстетика</i> Прорисовка деталей тела, частое изображение еды, бытовых предметов; обилие мелких деталей, растительные и животные мотивы, повышенное внимание к телесности; пастельные, размытые тона. <i>Акварель, импрессионизм, китайские картины, гобелен; самоцветы, полудрагоценные камни, жемчуг; резьба по дереву, роспись по шелку.</i>	<i>Рисунки, эстетика</i> Четкие, энергичные, «ожирные» линии; выступы, углы, зазубрины и т. п.; шершавые поверхности, которые «цепляют» глаз; чистые контрастные цвета и выразительные формы, на которых фиксируется взгляд. <i>Японская миниатюра, графика, гризайль, египетский папирус, буддийские танки, гравюра, фрески, иконопись, нумизматика, печати; алмазы, бриллианты, каменная и бронзовая скульптура; фотография.</i>

Невербальные способы передачи интуитивной информации

Время — это неотъемлемая часть коммуникативной среды, оно играет ключевую роль в социальном взаимодействии и крайне важно для человека. Его течение определяет, когда мы будем есть и спать, сколько денег получим за свою работу, устанавливает ограничения по усвоению учебного материала студентом за семестр, определяет наш возраст. Восприятие времени, или временная ориентация, у разных людей зависит от личностных особенностей и культурной принадлежности. Теория невербальной коммуникации выделяет четыре основных способа понимания времени: как местоположение событий, как продолжительность событий, как интервал между событиями, как ритмический рисунок событий. Рассмотрим эти способы через информационные аспекты — *интуицию времени и интуицию возможностей*.

Интуиция возможностей (▲) несет информацию о времени как статическом явлении [2], которое связано с хронометражем событий. Некоторые события оцениваются как произошедшие «**вовремя**» («Ты появился в самый нужный момент»), некоторые — как несвоевременные («Не люблю ужинать в десять часов вечера»). Иногда восприятие охватывает событие как некий временной отрезок, мы можем связывать события с заранее установленным сроком в будущем. Ощущение **периодов между событиями** также включается в аспект *экстравертной интуиции*. «Частота, с которой что-то происходит, — это восприятие периода времени, истекшего с тех пор, когда это событие произошло в последний раз. Воспринимаемый темп жизни является отражением того, насколько больший или меньший отрезок времени разделяет наши действия» [6, с. 138].

К сфере информации этого аспекта относится также восприятие **новой, незнакомой обстановки**. Установлено, что человек более уверенно чувствует себя в знакомых для него условиях, когда не нужно тратить энергию на усвоение и обработку новой информации об окружении. В незнакомой обстановке темой разговора, скорее всего, будет сама обстановка («Вы здесь уже бывали?», «Что это за место?»). Дело в том, что новое, удивительное или сложное окружение вызывает более интенсивное возбуждение, так как неизбежно приходится реагировать на большее количество стимулов, затрачивать больше энергии.

Интуиция возможностей ярко проявляется во внешнем виде: **необычные аксессуары** (шляпки любых конфигураций, галстуки нестандартных размеров и покроя, пряжки, обувь и т. п.), эклектичные сочетания фактур, рисунка, цвета (клетка плюс полоска, пиджак с розовыми жирафами или обсыпанный брошками), шлейфы и необычные прически («хвост» у мужчин), элементы мужского гардероба у женщин и женского гардероба у мужчин (как способ эпатировать, привлечь внимание). Это также перформансы как **сочетание несочетаемых элементов** (консервные банки как сервировка стола или модель андронного коллайдера, вырубленная топором), стилистическое решение пространства в духе Сальвадора Дали.

Интуиция времени (Δ) несет информацию о времени как длительности, скорости тех или иных событий, формировании определенных ожиданий относительно их продолжительности, причем она не всегда является отражением реальной продолжительности временного промежутка. Так, вялое, неактивное окружение может восприниматься как нечто наводящее скуку, что может длиться «вечно»: так проявляется субъективное восприятие течения потока времени (его скорости: внутреннего ритма, **цикличности событий**). *Интуиция времени* даёт ощущение социального **ритма** — регулярности и нерегулярности, порядка или беспорядка в циклах поведения или рутинных действий. Если человек чувствует, что находится с собеседником в одной тональности, то он сосредоточен на приятном восприятии **синхронности**. Если же при общении возникает неловкость, это может объясняться разницей в ритмических рисунках жестикуляции или пауз в речи. К аспекту *интуиции времени* относятся также **звуки и шумы**, интенсивность которых оказывает влияние на процесс коммуникации. Человек по-разному реагирует на громкий стук молотка или успокаивающие или стимулирующие звуки музыки. Например, прибавив **громкость** музыки в супермаркетах, можно повысить скорость покупки товаров; громкость и интенсивность посторонних шумов снижают работоспособность интеллектуальной деятельности (по этой причине в библиотеках ревностно поддерживают тишину).



Полет фантазии. Интуиция

Акустические параметры голоса, его индивидуальные свойства, **темп речи** играют важную роль в процессе запоминания информации и изменения установок слушателей. Так, некоторые исследования подтверждают, что динамичный, немонотонный голос способствует лучшему пониманию и запоминанию, а высота голоса более чем на 10% ухудшает понимание как поэзии, так и прозы. Ускоренная, сжатая во времени речь негативно влияет на понимание и запоминание сообщения, звучит менее убедительно, так как восприятие быстрой речи отвлекает внимание слушателя и мешает сосредоточиться.

Примечание. Нужно отметить, что такая характеристика как интонация относится не столько к интуитивной информации, сколько к этике (об этом далее).

Во внешнем виде и одежде *интуиция времени* проявляется как сдержанная элегантность, следование и **соответствие стилем тенденциям эпохи** и момента, строгий силуэт, отсутствие эклектики и деталей, выбирающихся из общего фона. Нетривиальные сочетания цветов, если они есть, не бросаются в глаза своей яркостью, неординарностью.

В зависимости от функционального состояния человек может проявлять *интуицию времени* Δ или *интуицию возможностей* Δ : погрузиться в мир собственных фантазий, задремать в кресле или демонстрировать неординарность гардероба, мышления и поступков.

Невербальные проявления интуиции времени и интуиции возможностей

(По материалам В. В. Гуленко и Рабочей группы).

Δ — Интуиция времени	Δ — Интуиция возможностей
Расфокусированный взгляд «в никуда», глаза поднимаются вертикально вверх, совершают небольшие колебания, словно пытаются проследить за движением внутреннего образа; мелкие движения лицевых мышц.	Выразительное лицо, напряжение лицевых мышц вокруг глаз, взгляд периодически выхватывает, «фотографирует» объекты, попадающие в поле зрения.
Трудности фиксации тела в пространстве, общая согбенность фигуры, частая поза смирения	Привычка отбивать ритм, равномерно покачивать ногой или головой, естественная ритмич-

△ — Интуиция времени	▲ — Интуиция возможностей
опущенные плечи, втянутая или вытянутая шея, наклонённая или приподнятая голова. Нечёткость очертаний внешнего облика, частые мелкие и плавные движения; текучие позы и жесты. Походка плавная, не резкая, покачивающаяся (иногда колышутся, «как призраки»), способны ускоряться или замедляться в соответствии с внутренним импульсом.	ность в движениях и походке. «Отсутствие присутствия» — умение появляться или исчезать в нужные моменты; периодически тело замирает в той позе, в которой застигает интуитивная мысль.
<i>Рисунки и эстетика</i> Водные и растительные мотивы, волнистые, струящиеся линии, изображение воды во всех её видах; символические изображения, незавершенный контур линий, «силуэтность» изображения.	<i>Рисунки и эстетика</i> Отсутствие лишних деталей, изображение главного, образов полёта, воплощение метафор и игры слов; стиль торопливого наброска, который выражает основную идею, смысл; мозаичность, эклектичность, соединение разнородных деталей.

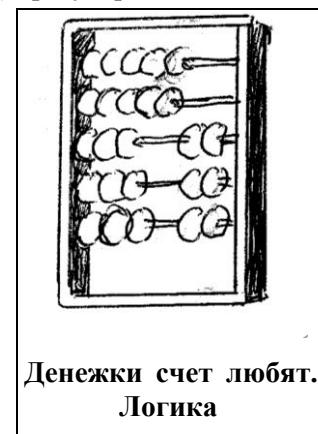
Невербальные способы передачи логической информации

Сигналы о расположении определённых объектов в нашем окружении помогают структурировать общение, поэтому манипулирование ими позволяет добиваться нужной реакции от окружающих. Движимые объекты (столы, стулья, люди), их взаимное расположение влияют на характер коммуникации, на деятельность находящихся в этой среде людей.

Деловая логика (■) проявляется себя посредством **фактических действий** (например, манипуляций с оборудованием), эффективной организацией рабочего места и взаимодействия людей в ходе совместной деятельности. Главной темой этого аспекта является реальное целенаправленное действие, сам **процесс труда**, четкое представление о своих обязанностях, их квалифицированное выполнение. Показателем уровня *деловой логики* является исправность или неисправность оборудования на предприятиях, модернизация производственных процессов, отложенная работа механизмов (работающие компьютеры, дверные замки и т. п.), уверенные манипуляции работников, организация условий труда, своеобразные выплаты заработной платы, уровень корпоративной культуры в коллективе. *Деловая логика* проявляется также в повседневном быту — о нем многое могут рассказать **порядок** или **беспорядок** в комнате, на полках шкафов, наличие необходимого инструмента в доме, обустроенный дачный участок или построенный собственными руками дом.

К проявлениям этого аспекта относится также **стиль и манера деятельности**: от методичного выполнения рабочих операций до искусной имитации трудовой деятельности (кипучий бездельник, который только делает вид, что работает; оставленный на спинке стула пиджак, который символизирует присутствие работника на рабочем месте). Атлетический вид, **специальная одежда**, предназначенная для определенного вида профессиональных работ (от строгого костюма на переговорах до спортивного трико), регулярное посещение спортивного зала вызывают ассоциации с компетентностью конкретного специалиста, с его способностью добиваться поставленного результата. Корпоративные мероприятия, в том числе на природе или в ресторане, призваны создать впечатление хорошо организованной и слаженной команды, для которой отдых — это смена деятельности («*Кто умеет работать, тот умеет и веселиться*»).

Структурная логика (□) проявляется в структурировании пространства и взаимоотношений людей в соответствии с установленными формальностями. Чем больше формальностей, тем больше вероятность того, что общение будет менее расслабленным и более поверхностным. **Форменная одежда** определяет статус производственной единицы, в то же время лишая его индиви-



Денежки счет любят.
Логика

дуальных личностных черт. По этой причине мы часто не можем запомнить лицо вахтёра, охранника или секретаря, не говоря уже об имени (человек в форме безлик).

Использование правил и установление границ позволяют регулировать коммуникативные сети и перемещение людей в пространстве — **зоны** ограниченного доступа (ведомственные, ВИП-зоны в аэропортах, правительственные ложи и т. п.). Официальные здания, как правило, строятся по плану, который отражает иерархическую пирамиду организации — кабинеты руководителей находятся на верхних этажах, рядовых сотрудников — на нижних. Перемещение из одного помещения в другое нередко сопровождается использованием кодовых замков и электронных карточек, контролирующих сферы доступа сотрудников. **Статус** и объем власти чиновника может быть напрямую связан с его недостижимостью — чтобы попасть к нему на приём, необходимо пройти целую процедуру установившихся в учреждении формальностей (записаться у секретаря, два часа подождать в приёмной и т. п.). **Указатели** названий улиц, ограничительные знаки на автострадах, процедуры взаимодействия с начальством выполняют функции невербальных регуляторов установленных правил («Проезд закрыт», «Не курить», «Служебных вход»).

Территориальность поведения и общения как стандарт повседневной коммуникации также относятся к невербальным проявлениям *структурной логики* □ (а не к семантике *волевой сенсорики* ●). Выделяют первичную территорию (собственность владельца), вторичную (которая не воспринимается как центральная в жизни человека — журнал, телевизор, столовые приборы), общественную (доступную для временного владения практически всем — парки, пляжи, улицы, общественный транспорт). Следует особо отметить случаи, когда объекты выполняют функции **естественных границ** (горы, реки, барьеры разного рода), в эти случаях происходит слияние информации по *структурной логике* и *волевой сенсорике*.

Если *деловая логика* способствует втягиванию, включению других людей в процесс непосредственной деятельности, то *структурная логика* устанавливает статичную систему объективных отношений, которые регулируются принятыми правилами. В зависимости от функционального состояния человек может проявлять *структурную логику* □ или *деловую логику* ■: сосредоточиться на своих мыслях или активно действовать.

Невербальные проявления деловой логики и структурной логики

(По материалам В. В. Гуленко и Рабочей группы).

■ — Деловая логика	□ — Структурная логика
Быстрые движения с равномерно отложенным ритмом, неповоротливость, отсутствие гибкости; минимум движений с максимальной эффективностью (например, отработка спортивных навыков на это и направлена).	Статичность поз, корпус фиксирован, движения сведены к минимуму, соблюдается принцип «один орган — одна функция» — рукой берут, ногами ходят, ртом едят.
Характерны инерционные движения, затрудняющие быстрый выход из заданного ритма, пластика напоминает движения механизма, робота (равномерные механические движения при ходьбе, беге). Движения равномерные, механические, состоящие из повторяющихся компонентов, обилие мелких одинаковых движений (сгибание-разгибание скрепки во время разговора).	Дискретность при выполнении двигательных операций, заметная фиксация их начала и конца; наименее выразительная телесная пластика (тело напоминает застывшую глыбу и камень), общая статика положения тела и мышц лица.
Выраженная подвижность лицевых мышц, отражающая общую активность организма, а не эмоциональное состояние, обилие мелких повторяющихся движений	Самая слабая выразительность лиц, скучая, застывшая мимика, однообразие и немногочисленность жестов и мимических проявлений.
<i>Рисунки:</i> Обилие мелких повторяющихся деталей, которые тщательно прорабатываются, многофункциональность деталей	<i>Рисунки:</i> Минимализм, пустая форма, изображение границ важнее, чем содержание объекта, геометрические формы, использование асимметрии как выразительного средства

Невербальные способы передачи этической информации

Характер отношений между людьми в ходе общения выражают взгляды и контакт глаз; порой, глядя в глаза собеседнику, можно получить много информации о том, что он чувствует, какие эмоции переживает. Мы вступаем в визуальный контакт, показывая глазами, что готовы к нему. Глаза открывают и закрывают поток коммуникации, регулируют его, предоставляют сигналы смены очереди в ходе общения. Если мы избегаем контакта глазами, то нам гораздо легче держать дистанцию или вообще не общаться с человеком, если мы этого не хотим. *«Встречаясь с незнакомыми людьми, мы сначала окидываем их коротким взглядом, а затем стремимся не смотреть на них, если не хотим дальнейшего контакта. Если такой взгляд затягивается, это чаще всего указывает на желание начать разговор»* [6, с. 383].

Для невербальных сигналов этики отношений (↙) характерны частые контакты глаз, которые свидетельствуют о заинтересованности в партнёре по коммуникации — так называемый **адресный (персонифицированный) взгляд**. Психологи установили, что в целом мы больше смотрим на людей и предметы, которые нам нравятся, хотя, конечно, иногда долго и пристально смотрим на то, что нам не нравится. Однако оценка взаимной симпатии участников общения напрямую связана с **продолжительностью взглядов, а также их выражением** — одобрения, осуждения, пренебрежения, снисходительности (сверху вниз), подобострастия (снизу вверх) и т. п. Установлено, что степень психологической близости между людьми зависит от того, насколько пристально человек смотрит на собеседника, от дистанции при общении, интимности темы разговора и количества улыбок. Стремление отвести взгляд расценивается как отсутствие контакта, выражение отрицательного отношения или безразличия. «Бегающий» взгляд наталкивает на мысль о скрываемой недоброжелательности, обмане, нечестности.

Камерная, закрытая обстановка общения предполагает более высокую степень интимности, особенно если в ней находятся всего несколько человек (у камелька, в любимом кафе, на привычном месте свиданий). В такой обстановке люди, беседуя, сидят ближе друг к другу, а темы их разговоров более личные и направлены именно на собеседника, а не на всех присутствующих (глаза в глаза).

Этика эмоций (■) использует контакт глаз как средство так называемого **эмоционального заражения**, когда настроение и эмоции человека влияют на настроение и эмоции другого человека, и этот процесс проходит почти на бессознательном уровне. Спонтанная экспрессивность как свойство этики эмоций наблюдается ещё в детстве и остаётся стабильной в течение всей жизни. Она оказывается индивидуальным отличием, которое позитивно влияет на **самопрезентацию** личности, именно оно связано с неуловимым понятием **харизмы**. Люди, у которых развита эмоциональная **экспрессивность**, лучше читают лекции, выступают на публике, многие в течение жизни имели актёрский опыт, работали в торговле, чаще привязывались к другим людям и легче доминировали [22, с. 113].

Интонация играет особую роль в невербальной передаче информации этической информации в целом. Этика эмоций осуществляет эмоциональное заражение посредством голоса, который помогает выражать различные эмоции, соответствующие им чувства, а также посредством умелого и тонкого интонирования речи (передразнивания, пародийности, хихиканья, использования экспрессивных междометий), а также кривляния и рожицы и т. п. Все эти отражения передаются и воспринимаются на бессознательном уровне, и, в свою очередь, отражаются как в голосе слушателя, так и в его оценке собственного настроения.



Для этики *отношений* интонация служит выразительным средством передачи всей гаммы субъективных отношений к окружающим (насмешка, восхищение, пренебрежение и проч.).

Если этика *отношений* способствует интимному, доверительному контакту на близкой эмоциональной дистанции, то этика *эмоций* тяготеет к дальней дистанции общения, требующей широкого энергетического охвата, многочисленной аудитории.

В зависимости от функционального состояния человек может действовать в поле этики *эмоций*  или этики *отношений* : мимически или взглядом выражать свое отношение к происходящему или бурно проявлять свои эмоции и настроение.

Невербальные проявления этики эмоций и этики отношений

(По материалам В. В. Гуленко и Рабочей группы).

 — Этика отношений	 — Этика эмоций
Малозаметные, незначительные проявления в едва заметных рассогласованиях, мелких сбоях общения; истинные отношения скрываются (изменения выражения лица, звучания голоса), нелюбовь и скованность во время выступлений на публике, «фиксированные» интонации	Быстрая выразительная жестикуляция, беспорядочно-порывистые движения, тяга к публичным выступлениям, эмоциональная выразительность оратора и актёра
Специфическая для этого аспекта адресность улыбки, обращения, взгляда — заглядывание в глаза партнёра с целью выразить конкретное отношение	Широко распахнутые глаза, богатая мимика (умение «строить рожи»), подвижность и изменение цвета лица (покраснение, побледнение)
Сдержанные интонации, слабые голосовые модуляции, задушевный стиль общения, дискретная смена мимических и голосовых реакций	Богатое интонирование, голосовые модуляции, пародийный талант
<i>Рисунки</i> Изображения выражения лица, позы, выражающие душевную близость (близкая дистанция, телесный контакт)	<i>Рисунки</i> Элементы, несущие эмоциональную нагрузку, выражение эмоционального состояния через позу, обилие мелких деталей (горошек, завитушки и т. п.)

Л и т е р а т у р а :

1. Гуленко В. В. Гуманитарная соционика. — М.: Черная белка, 2009.
2. Кочубеева Л. А., Миронов В. В., Стоялова М. Л. Соционика. Семантика информационных аспектов. — СПб: Астрель X, 2006.
3. Коццолино М. Невербальная коммуникация. Теория, функции, язык и знак / Пер. с итал. — Х.: Изд-во «Гуманитарный центр», 2009.
4. Кочубеева Л. А., Стоялова М. Л. Применение проективной рисуночной методики «Несуществующее животное» для определения ТИМ // Соционика, ментология и психология личности. — 2002. — №6.
5. Митрохина А. Л. Общая соционика. Информационный метаболизм психики. Учебно-практическое пособие. — М.: Черная белка, 2010.
6. Нэпп М., Холл Дж. Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значения. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006.

Статья поступила в редакцию 08.09.2010 г.