

УДК 343.9

ВІЗУАЛЬНА ПСИХОДІАГНОСТИКА ОБ'ЄКТІВ ПРОФЕСІЙНОЇ УВАГИ В ПРАКТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ОХОРОНЦЯ

Максим ГРЕБЕНЮК,

кандидат юридичних наук, доцент,
професор кафедри психології охоронної діяльності
Інституту управління державної охорони України
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

SUMMARY

The article deals with vocational and psychological issues related to improving activities of security guards through the formation of practical skills of visual objects psychodiagnosis professional attention, based on an assessment of their gestures and posture, and taking into account the information obtained in practice. It was found the place of psychology in the formation of a professional guard. The psychological recommendations for evaluation of behavior and the possibility of introducing professional psychological contact.

Key words: communication, information, guard, psychological portrait, special psychological knowledge.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто професійно-психологічні питання покращення діяльності охоронців шляхом формування практичних навичок візуальної психодіагностики об'єктів професійної уваги, спираючись на оцінку їхніх жестів і постави, та врахування отриманої інформації в практичній діяльності. З'ясовано місце психології у формуванні охоронця-професіонала. Визначено психологічні рекомендації щодо оцінки поведінки та можливості встановлення професійного психологічного контакту.

Ключові слова: спілкування, інформація, охоронець, психологічний портрет, спеціальні психологічні знання.

Постановка проблеми. Діяльність більшості правоохоронних органів має здебільшого екстремальний характер. Не є винятком і діяльність охоронця. Постійна присутність імовірної небезпеки, невизначеність напрямку загрози, дефіцит часу та інформації для прийняття відповідальних рішень, а інколи й суперечлива інформація про події та осіб – ці та інші обставини є її реаліями. Однак є й специфіка діяльності із забезпечення безпеки, що висуває цілком конкретні та жорсткі вимоги до психологічної підготовки охоронця. Що ж стосується психологічної підготовки, то під нею прийнято розуміти комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на формування та розвиток психологічних якостей охоронців, що забезпечують ефективне вирішення ними службово-бойових завдань. До них прийнято відносити навички візуальної психодіагностики, комунікативну підготовку, психологічну стійкість в екстремальних умовах діяльності та безконфліктне спілкування в психологічно складних ситуаціях.

Метою статті є розгляд одного з базових складників психологічної підготовки охоронця – формування практичних навичок візуальної психодіагностики об'єктів професійної уваги, спираючись на оцінку жестів і постави, та врахування отриманої інформації в практичній діяльності.

Вклад основного матеріалу дослідження. Загальні та специфічні характеристики постави й ходи людини можуть багато розповісти уважному спостерігачеві [1].

У книзі «Мова тіла» А. Штангль наводить різні характеристики постави та ходи людини [3]. Так, гарна й невимушена постава свідчить про високу прийнятність і відкритість до оточення, про здатність до негайного використання внутрішніх сил та свободу від будь-якого стримуючого примусу. Нерухомість або напруженість тіла вказують на реакцію самозахисту, уникнення контактів, закритість, часто чутливість, а також незграбне намагання бути ко-

ректним. Погана, в'яла постава, сутула спина вказують на покору, примирення, підкореність. Позички конвенціонального характеру (одна чи дві руки в кишенях, руки закладені за спину або схрещені на грудях тощо) свідчать про нестачу самостійності та потребу в непомітному включенні себе в загальний порядок.

Досить інформативні для уважного спостерігача плечовий пояс і в цілому верхня частина тіла людини. Наприклад, високо підняті плечі зі злегка зсутуленою шиєю свідчать про безпомічність, нервозність, хронічний страх, невпевненість і боязкість. Плечі, що спадають уперед, вказують на почуття пригніченості й слабкості, відчуття чи комплекс неповноцінності. Вільне опускання плечей свідчить про наступ відчуття впевненості, внутрішню свободу, володіння ситуацією. Відведення плечей назад вказує на рішення діяти, відчуття сили, активність, заповзятість, нерідко на переоцінку власних можливостей. Вип'ячена грудна клітка спостерігається в людей активних, з розвинутим відчуттям своєї значимості, потребою в соціальних контактах, впала ж грудна клітка вказує на відому байдужість, замкнутість, пасивність, покору й пригніченість.

Положення ніг і ступень також може надати певну інформацію про стан та психологічні якості людини. Так, стійка на обох ногах (ноги розставлені не більше ніж на дві ширини долоні) з рівномірно розподіленою вагою тіла характерна для людини сильної, врівноваженої, спокійної й твердої, яка вміє освоюватись у будь-яких обставинах. Нерухома, застигла стійка за сильного напруження вказує на погану пристосовуваність, упертість, негнучке самоутвердження. Перемінлива стійка за недостатньої напруги, часті зміни основної опорної ноги та позиції ступень вказує на нестачу твердості й дисциплінованості, ненадійність і боязкість. «Покачування», припідняття на носки «говорить» або про підготовку до активного руху, агресивну установку, або про зарозумілість. Стійка «широко розста-

вивши ноги» вказує на потребу в самоствердженні, широкі зазіхання, завишену самооцінку, часто – на відчуття неповноцінності.

Якщо хода чи стійка характеризується помітною оберненістю назовні носків ніг, то говорять про «пихату» ходу, самозахоплення й самовдоволеність («виступає як павич»). Якщо ж носки ніг звернені всередину, до себе, то це вказує на відому внутрішню слабкість, відносно нестачу напруги, недостатню впевненість у своїх силах.

Розрізняються декілька типів ходи:

– ритмічна хода – розслаблена форма припіднятого, проте врівноваженого настрою; вона типова для людей, які прогулюються;

– рівномірна хода (за типом армійського маршового кроку) – вольова діяльність та прагнення до мети;

– широкі кроки – часто вказує на екстраверсію, цілеспрямованість, заповзятість, невимушеність, абстраговане мислення;

– короткі, маленькі кроки – найчастіше свідчить про інтроверсію, обережність розрахунку, швидке мислення й реакцію, стриманість; тип мислення скоріше конкретний;

– ритмічно сильна хода (з посиленними рухами стегон) вказує на наївно-інстинктивну та самовпевнену натуру; розкачування плечей у резонанс характерне переважно для афективних і самозакоханих індивідів;

– човгання, «провисаюча» хода – це відмова від вольових зусиль і прагнень, в'ялість, повільність, лінощі;

– тверда, незграбна, ходульна, дерев'яна хода свідчить про скутість, нестачу контактів, боязкість, нездатність до вільного прояву;

– постійне припіднімання вгору (на напружених носках ніг) – це прагнення вгору, яке зумовлюється сильною потребою, відчуттям зверхності, особливо інтелектуальної [3].

А. Штангль розрізняє також декілька способів посадки людини:

а) закриту посадку (ноги й ступні стулені), що свідчить про боязнь контактів, нестачу внутрішньої впевненості в собі;

б) безтурботно-відкрити посадку (ноги чи принаймні стегна широко розставлені), яка вказує на нестачу дисципліни, лівність, байдужо-примітивну безцеремонність;

в) ноги покладені одна на одну – це природна самовпевненість, добросердний настрій, немає готовності до діяльності чи захисту;

г) посадку на кінчику стільця з випрямленою спиною, що свідчить про високий ступінь зацікавленості в предметі розмови;

г) посадку за постійної готовності підхопитись (наприклад, одна ступня під сидінням стоїть повністю, друга позаду неї на носку), яка типова для невпевнено-боязких чи злобно-недовірливих натур [3].

Деякі особові ознаки людини можуть позначатись на типовій для неї позі. Так, зарозумілі люди нахилиють корпус назад, виставляючи груди та відкидаючи голову. Люди скромні намагаються бути непомітними, тому сутуляться, голову втягують у злегка припідняті плечі. Типовий підлабузник нахиле весь торс уперед, погляд при цьому спрямований на співрозмовника, на обличчі широка підслеслива посмішка. Визначення характеру людини за її зовнішністю – справа, безумовно, складна. При цьому необхідно враховувати, що деякі люди намагаються замаскувати внутрішній зміст зовнішньою грою, однак певну інформацію про індивідуально-психологічні особливості особи й поведінку людини її типові пози все-таки містять.

Кожен жест людини – це як слово в мові. Є деякі групи жестів, які виражають різні позиції людини в процесі спілкування [2].

Жестами відкритості є такі: розкриті руки долонями вгору (жест пов'язаний із щирістю й відкритістю); знизування плечима, що супроводжується жестом відкритих рук (позначення відкритої натури); розстібання піджака (відверті та дружньо налаштовані до людини особи часто розстібають чи навіть знімають піджак у її присутності). Наприклад, коли діти пишануться своїми досягненнями, вони відверто показують руки, а коли почувають свою провинку чи насторожено сприймають ситуацію – ховають руки в кишені або за спину. Фахівці також помітили, що коли ділові переговори йшли успішно, спостерігалась така жестава група: учасники переговорів, які сидять, розстібають піджаки, розпрямляють ноги, пересуваються на край стільця, ближче до столу, який відділяє їх від співрозмовника.

Жестом захисту (оборони) є ситуація, коли руки схрещені на грудях (використовуються для вираження оборони). Руки, затиснені в кулаки, також вказують на захисну реакцію співрозмовника.

Жести оцінки – це жести, що мають відношення до задумливості й мрійливості: жест «рука біля щоки» (люди, які спираються щокою на руку, звичайно глибоко занурені в роздуми); жести критичної оцінки (підборіддя спирається на долоню, вказівний палець витягується вздовж щоки, решта пальців нижче рота; це позиція «почекаємо – побачимо»); людина сидить на краю стільця, лікті на стегнах, руки повільно звисають (позиція «це чудово»); нахилена голова (жест «уважне слухання»); почісування підборіддя (жест «добре, давайте поміркуємо», він використовується, коли людина зайнята прийняттям рішення); жести з окулярами (протирання скелець, взяття до рота дужки окулярів тощо) – це пауза для роздумів, людина бажає отримати час для обміркування свого становища перед тим, як чинити більш рішучий опір, потребує пояснень чи поставила запитання; ходіння – жест, що позначає спробу людини вирішити складну проблему або прийняти важке рішення; пощипування перенісся – жест, що звичайно поєднується із заплещеними очима, свідчить про глибоку зосередженість і напружені роздуми.

Жестами підозри та скритності є такі: рука, що прикриває рот (співрозмовник старанно приховує свою позицію з питання, яке обговорюється); погляд убік (показник скритності); ноги (або все тіло), що повернуті до виходу (явна ознака того, що людина хоче закінчити зустріч, бесіду чи те, що відбувається); торкання або легке потирання носа, зазвичай вказівним пальцем (знак сумнівів; інші різновиди цього жесту – потирання вказівним пальцем за чи перед вухом, потирання ока).

Розглянемо жести домінантності/підпорядкованості. Зверхність може бути виражена в привітному рукостисканні, коли людина міцно стискає вашу руку та повертає її так, що її долоня лежить зверху вашої, вона намагається виразити дещо подібне до фізичної зверхності. І навпаки, коли людина протягує руку долонею вгору, вона демонструє готовність прийняти підпорядковану роль. Коли рука людини під час розмови недбало засунута до кишені піджака, при цьому великий палець перебуває зовні, це виражає її впевненість у зверхності над вами.

Жестом готовності є руки на стегнах. Це перша зрозуміла ознака готовності (її часто можна спостерігати в спортсменів, які чекають на свою чергу). Варіація цієї пози в положенні сидячи – людина сидить на краю стільця, лікоть однієї руки та долоня іншої спираються на коліна (так сидять безпосередньо перед укладенням угоди чи, навпаки, перед тим, як встати й піти).

Також вирізняються жести перестраховки. Деякі з жестів пальців розкривають невпевненість, внутрішній конфлікт чи побоювання. Так, дитина в цьому разі смок-

че палець, підліток гризе нігті, а дорослий часто заміняє палець ручкою чи олівцем та гризе їх. Інші жести такої групи – переплетені пальці рук (при цьому великі пальці нервово потирають один одного), пощипування шкіри, торкання спинки стільця перед тим, як на нього сісти, під час зібрання інших людей. Для жінок типовий жест посилення внутрішньої впевненості – повільне й витончене піднімання руки до шиї.

Жестами фрустрації є такі: коротке дихання, часто поєднане з різними неясними звуками, подібними до стогону, мукання тощо (той, хто не помічає момент, коли його опонент починає коротко дихати, та продовжує доказувати своє, може зіткнутись із серйозними неприємностями); тісно зчеплені, напружені руки – жест недовіри й підозри (той, хто намагається, зчепивши руки, запевнити оточуючих у своїй ширості, зазвичай не має великого успіху); руки, що міцно стискають одна одну, спостерігаються тоді, коли людина вскочила в халепу (наприклад, повинна відповідати на запитання, яке містить серйозне обвинувачення проти неї); захисне прогладжування шиї долонею (у багатьох ситуаціях – коли людина займає захисну позицію), жінки зазвичай поєднують цей жест із поправленням зачіски.

Жест довіри – пальці з'єднуються подібно до куполу храму (жест «купол»). Це означає довіру, проте часто й деяку самовдоволеність, егоїстичність або гордість (дуже поширений жест у відношеннях начальника й підлеглого, при цьому чим вищий ранг керівника, тим вище він держить руки).

Жест авторитарності – руки з'єднані за спиною, підборіддя підняте до верху. Типова авторитарна поза (так часто стоять мільйонери, вищі керівники, військові командири). Загалом якщо ви бажаєте дати зрозуміти свою вищість, то все, що треба зробити, – це фізично підняти над цією людиною, сісти вище, коли ви обидва сидите, або встати.

Жести нервозності – покашлювання, прочищення горла (ті, хто часто прочищає горло, відчувають себе невпевнено та неспокійно); лікті ставляться на стіл, утворюючи піраміду, верхина якої – кисті рук, розташовані прямо перед ротом (такі люди грають із партнерами в «кішки-мишки», доки ті не дають їм можливість «розкрити карти»), вказівкою на це є вбирання рук знову на стіл); подзвонювання монетами в кишені (вказує на стурбованість людини з приводу грошей або їх нестачі); пошмикування себе за вухо (ознака того, що співрозмовник хоче перервати розмову, проте стримує себе).

Жест самоконтролю – руки заведені за спину, і там одна сильно стискає іншу. Інша поза – людина сидить у кріслі зі схрещеними гомілками та вчепилась у підлокітні руками (типова для тих, хто чекає на прийом у зубного лікаря). Такі пози сигналізують про бажання людини впоратись із сильними почуттями й емоціями.

Жести нудьги – постукування ногою по підлозі або ляскання ковпачком ручки; голова спирається на долоню; машинальне малювання на папері; пустий погляд («я дивлюсь на вас, проте не слухаю»).

Жестами догляду (або «причепурювання») у жінок є пригладжування або поправлення волосся, одягу; розгладження себе в люстерко, повороти перед ним; покачування стегнами; повільне схрещування й розведення ніг на очах у чоловіка; погладжування себе по литках, колінах, стегнах; балансування черевика на кінчиках пальців («у вашій присутності я відчуваю себе зашифою»). У чоловіків такими жестами є поправлення краватки, запонки, піджака; випрямлення тіла, рухи підборіддям угору-вниз тощо.

Візуальне сприйняття поведінки людини завжди визначає комплексний підхід, що водночас ґрунтується

на детальному вивченні окремих її рухів. Однак лише поєднані в цілісну картину різні жести й мимічні рухи, які при цьому включаються в контекст конкретної ситуації поведінки, дають можливість загалом зробити ту чи іншу оцінку психічного й фізичного стану індивіда. Розрізнені рухи тіла, що супроводжуються відповідною мимікою, складаються в «сигнали тіла», які дають змогу з певною часткою умовності скласти загальне судження про людину.

На переконання А. Штангля, для мислення характерні інтелектуалізм без глибини почуттів (монотонні рухи за слабкості напруги), мрійливість (повністю розплющені очі за загального розслаблення), погана здатність до мислення («зморшки потреби», що з'являються за будь-яких сильних вражень чи постановки важких запитань) [3].

Про активність свідчать напруга, розправлені назад плечі, наповнена повітрям грудна клітка, повністю випрямлена голова, глибока носо-губна складка, роздуті крила носа, гучність голосу, стискання щелеп, а про пасивність – слабкість напруги, розслаблено звисаюча вниз голова, при відкритий рот.

На еґоїзм вказують нав'язливе проникнення в особистий простір іншого, розпливчаста, неясна вимова; його скоріше можна очікувати за сильної волі та розуму. Про альтруїзм свідчать «погляд у хмари» за загальної розслабленості, здатність до натхнення; його скоріше можна очікувати за більш сильного розвитку почуттів.

На екстраверсію вказують активність, живий темперамент, широкі рухи, широкі кроки, схильність до малої дистанції під час розмови, а на інтроверсію – стриманість, спокійний темперамент, неширокі рухи, короткі чи маленькі кроки, стиснені губи, схильність до великої дистанції під час розмови.

Воля, самодисципліна виявляються в прямолінійній формі рухів, незграбних рухах, невідповідно слабкій руховій поведінці, монотонних рухах за напруженості, у твердому погляді, ясній і чіткій вимові, рівномірному скутій, одноманітній манері розмовляти, а нестача сили волі – у човганні, «обвислий» ході, невизначеному погляді, недоречному морщенні носа, неясній, нечіткій вимові.

Про переважну визначеність розумом (тип мислення) свідчать сильна, така, що доходить до надмірної, напруга, прямолінійність рухів, загалом неспритні й «зарегульовані» рухи, гостро окреслений рот, малі зміни гучності мови, фальцет, кутасто-відривчаста мова, а про переважну визначеність почуттями (художній тип) – виражене, таке, що доходить до надмірного, розслаблення, вільна й розслаблена звичка рухатись, сильні зміни гучності мови, м'який рот, неясна вимова, грудний голос.

На впевненість у собі вказують гарна, невимушена постава, вільно опущені плечі, випрямлена голова, спокійні й широкі рухи, зрозумілий напрямок рухів угору, твердий погляд, не порушений ритмічно потік мови, а на невпевненість – високо підняті плечі та злегка згорблена спина, втягнуте підборіддя, звужена грудна клітка, закрита постава, помітне переважання рухів униз і до себе, маленькі й швидкі кроки, «зморшки потреби», блимання, неясна вимова.

Переоцінка себе, зарозумілість виявляються в розправлених назад плечах, роздутій грудній клітці, надто високій посадці голови, погойдунні вверх під час ходіння та стоячи, напівприкритих очах, горизонтальних зморшках на лобі, оцінному прямому погляді, кривій односторонній пошмишці.

Про зовнішнє зображення твердості (як надкомпенсацію) свідчать руки в боки, голова відкинута назад, стійка «широко розставивши ноги», поза сидячи нога на ногу за деякої напруженості, демонстративно розслаблений тип рухів, підкреслено великі й повільні кроки,

руки за спиною, помітне збільшення гучності голосу, форсована вимова.

Порядність, усвідомлення відповідальності виявляються в повністю розплющених очах, прямому погляді за оберненого до співрозмовника обличчя, малорухомій, проте багатій на форми міміці, нормальній, ясній вимові.

Вказівка на можливу нестачу позитивних якостей – це надмірне розслаблення, згорблена спина, викривлена посмішка, неясна вимова, нерівномірність у ритмі голосу; на лицемірство – «погляд у небо» за напруженого обличчя; на хитрощі – примружений погляд збоку та водночас надмірно зафіксований, елейний, розпливчасто-масний голос.

Наведені характеристики зовнішнього вигляду й поведінки людини дають змогу спостерігачеві правильно «читати» та розуміти різноманітні тілесні сигнали, що сприяє взаєморозумінню та взаємодії між людьми [4].

Висновки. Таким чином, сприймаючи зовнішній вигляд, дії, вчинки та загалом діяльність тієї чи іншої людини, ми отримуємо можливість «привідкривати» її внутрішній світ, пізнавати переконання, потреби, інтереси,

почуття, характер і здатності особи. Тому ці знання, особливо отримані психологічні дані про людину, вимагають величезного такту й обережності в їх використанні. Досвід показує, що за тривалого заняття тим чи іншим видом професійної діяльності в багатьох осіб часто виникає тенденція оцінювати інших людей із певної позиції, що може перетворитись на негативну звичку. Щоб уникнути цього, важливо виключати будь-яку упередженість під час сприйняття та оцінки інших людей.

Список використаної літератури:

1. Гарнер А. Язык разговора / А. Гарнер, А. Пиз. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. – 146 с.
2. Пиз А. Как читать мысли других по их жестам / А. Пиз ; пер. с англ. Н. Котляр. – М. : Смысл, 1995. – 278 с.
3. Штангль А. Язык тела: познание людей в профессиональной и обыденной жизни / А. Штангль. – М. : Экономика, 1986. – 223 с.
4. Щокін Г. Як читати людей по їх зовнішньому вигляду / Г. Щокін. – К. : Україна, 1992. – 239 с.