

Іоффе М.В.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Виноградова В.Є.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ВИКОРИСТАННЯ НЕВЕРБАЛЬНИХ ПРОЯВІВ ВІДРАЗИ ТА ПРЕЗИРСТВА В КОМУНІКАТИВНОМУ ПРОЦЕСІ

Усе більше науковців та практиків приходять до необхідності вивчення невербальних проявів у процесі ділової комунікації. Зазначена стаття розкриває перед нами історичне формування підходів до вивчення та шляхів використання невербальних комунікацій від часів Древньої Греції і дотепер.

Розкривається глибинна суть формування прояву відрозу та прояву презирства. Спочатку розглядаються біологічні, фізіологічні передумови та форми проявів відрозу. Розглядаються психологічні особливості формування відрозу з огляду на місце народження, територіальну приналежність, сімейну ситуацію, дорослішання, освіту і контекст, в якому формується ставлення до відрозу. Наводяться приклади декількох експериментів, що дають розуміння та пояснюють дію прояву.

Після глибокого розуміння відрозу за тим же принципом аналізується презирство та наводиться головна відмінність. Відмінність полягає в тому, що презирство формується виключно стосовно людини.

Стаття розглядає прикладні аспекти шляхів спостереження та реагування на зазначені прояви. Розглядає конкретні ситуації в контексті та шляхи побудови ефективних комунікаційних стратегій для ідентифікації зазначених реакцій учасників комунікації.

Аудиторією, на яку розрахована стаття, є науковці, керівники вищої, середньої та нижньої ланки, парламентарі, продавці, юристи, політичні діячі, психотерапевти, викладачі, особи, що публічно виступають перед аудиторією та активно спілкуються з іншими людьми.

Викладений матеріал дає можливість ідентифікувати реальне ставлення співрозмовника до вас та інформації, своєчасно відреагувати та досягти максимальної ефективності в комунікації.

Не менш важливим результатом є можливість на підставі викладеного матеріалу відслідковувати власні реакції та прояви з метою більш глибокого розуміння себе, підвищення власної ефективності та роботи над особистісним зростанням.

Ключові слова: фізіогноміка, етологічна фізіогноміка, мімічна фізіогноміка, кінетика, проксеміка, невербальні прояви, відроза, презирство.

Постановка проблеми. Значне зростання щоденної інформації, зменшення часу на прийняття рішень та їх велика кількість протягом дня привертає увагу науковців та практиків до вивчення невербальних проявів у процесі ділової комунікації. Актуальність та важливість зазначеної інформації, вміння її засвоювати та аналізувати у сучасному світі тільки зростає. У сьогоднішні такі знання присутні, більшість з них перебуває у відкритому доступі. Однак їх використання носить дуже вузький та спеціалізовано винятковий характер.

Постановка завдання. Метою роботи є розкриття практичності знань з невербальної комунікації для їх щоденного використання пересіч-

ним громадянином незалежно від соціального статусу та виду професійної діяльності. Саме їх прикладна частина, яка здебільшого торкається розуміння причин, що призводять до змін положень та проявів тіла, обличчя у відповідності до отриманої інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо етимологічний зміст основних термінів, що характеризують невербальні комунікації. Фізіогноміка (physiognomy) (від грец. physis – «природа», в цьому контексті – «зовнішній вигляд, дарований природою», і гномон – «думка», «здатність пізнавати») – наука, яка аналізує взаємозв'язок зовнішності, виразу обличчя та побудови тіла з душевними якостями і здоров'ям

людини. Натепер доповнюється розумінням проявів емоцій через вирази обличчя в динаміці [17].

До нас слово «фізіогноміка» потрапило з грецької мови. Це слово є похідним від «фізіогномоніка» (*physiognomonica*), що означає «зовнішні ознаки для розпізнавання». Інша версія походження спочатку визначає «фізіономія», отримане у французів (фр. *physionomie* – «вигляд», «вираз обличчя»), і потім як заміник слова «фізіономіка», яке визначало розпізнавання через риси обличчя особливостей характеру індивіда. Ми будемо розглядати два сучасні напрями [14]:

– етологічний (*ethological*) (від гр. *etos* – «звичай», «звичка» і *logos* – «вчення») визначає, яку поведінку демонструє людина залежно від ситуації, спираючись на жести та міміку;

– мімічний (*facial expressions*) (П. Кампер, Ч. Дарвін, І. Сеченов, І. Сікорський) зазначає, що емоції і почуття – це основне, що знаходить відображення на обличчі людини.

Кінетика (*kinetics*) (від древньогрецької – «рух») – це рух тіла або його частин у просторі, що пов'язано з отриманням інформації та є реакцією на неї. Кінетика є «мовою тіла» (будь-який рух тіла або його частин), за допомогою якої людина свідомо чи несвідомо передає зовнішньому світу свій емоційний стан. Жести, поза співрозмовника виражають внутрішній стан людини, реакцію на отриману інформацію [13].

Проксеміка (*proxemics*) (англ. *proximity* – близькість) – відстань у просторі від того чи іншого об'єкта або інформації; частина соціальної психології, практичної психології і семіотики, що займається вивченням просторової і тимчасової знакової системи спілкування, розташування, положення у просторі стосовно інших предметів, індивідуумів (дистанція та орієнтація) [15].

Невербальні прояви (*nonverbal manifestations*) – мова тіла, для якого характерне використання невербальної (безсловесної) поведінки та невербальних комунікацій як головного засобу передачі інформації, організації взаємодії, формування образу, думки про співрозмовника, здійснення впливу на іншу людину. У контексті цієї статті – будь-які свідомі та несвідомі прояви тіла та його частин, за якими можна визначити емоційний стан людини [18].

Історія вивчення невербальної комунікації походить з моменту початку існування людства. Перші спогади про наміри визначити та описати невербальні прояви людини ми знаходимо ще у часи Стародавньої Греції. Так, під час постановки п'єс актори використовували маски, на яких через

образи передавався емоційний стан героя відповідно до ролі. У трактатах про ораторське мистецтво значна увага приділяється місцезнаходженню оратора стосовно інших людей, його позі, жестам, погляду та тембру голосу. Грецькі статуї крізь час дають нам розуміння емоції та людської величі саме за рахунок невербальної передачі емоцій та стану.

Відомо, що Піфагор (570–490 р. до н.е.) у своїй школі викладав знання щодо побудови тіла та його проявів через рухи, фізіогномічні прояви людини. Він розглядав зазначені знання крізь призму розуміння засобів донесення інформації до інших людей у публічних виступах, навчанні.

Гіппократ (460–370 р. до н.е.) у праці «Про повітря, води і місцевості» розкриває зв'язок між тілом та обличчям людини з місцевістю, кліматичними умовами та культурними особливостями проживання.

Арістотель (384–322 р. до н.е.) у своєму труді «Фізіогноміка» вивчав зовнішні прояви внутрішнього стану людини, розглядаючи взаємозв'язок між характером та емоціями людини та зовнішнім виглядом. Розглядав збіги побудов людини та тварини.

І. Лафатер (1741–1801) видав у чотирьох томах «Фізіогномічні фрагменти для заохочення людських знань та любові». Основна ідея – це структурування обличчя на частини та описання особливостей обличчя у відповідності до проявів характеру людини та її психологічних особливостей.

Натепер найвідомішим знавцем з невербальних комунікацій є Пол Екман (1934). У своїх працях він детально формує глибокий рівень розуміння психологічних основ, біологічних процесів, культурних особливостей невербальних проявів. У роботах «Психологія емоцій» та «Психологія брехні» він формує підхід до аналізу виразів обличчя, розбиваючи його на декілька елементів (основні з них – чоло, очі, ніс, губи, підборіддя). Також він розглядає кожен елемент окремо та у поєднанні з іншими, розкриваючи психологічну та біологічну суть прояву. Психолог створив атлас емоцій, провів декілька років вивчаючи кінетико-проксемічні та фізіономічні прояви людей з різних країн світу, включаючи племена, що не мали телебачення та мали обмежене спілкування з іншими племенами та цивілізацією.

Прикладним підручником для вивчення невербальної комунікації є роботи Джо Наварро (1953) «Я бачу про що ви думаєте». У них колишній агент ФБР на простих прикладах та спираючись

на роботи Пола Екмана навчає читача технології прочитання проявів тіла та рухів. Він підводить біологічну та психологічну основу до кожного прояву. Навчає, як і за чим спостерігати в комунікації. Основний акцент робиться саме на проявах у динаміці.

А. Менегетті (1936–2013) – видатний італійський психолог, теолог, філософ, засновник онтопсихологічного підходу активно використовував та рекомендував використовувати аналіз невербальних проявів під час психотерапевтичного сеансу з клієнтом. Він розглядає невербальні прояви як можливість прочитання несвідомого людини, вводить їх важливим інструментом у взаємодії з клієнтом.

Розглянемо прикладний характер використання знань з фізіогноміки. Можливості використання прочитання невербальних проявів на прикладі таких емоційних проявів, як відроза та презирство.

Якщо ми спробуємо самостійно описати власні відчуття, коли уявимо собі емоцію відроза, то насамперед йтиметься про деякий прояв відторгнення, антипатії. Частіше за все уявляється їжа, яку хочеться миттєво виплюнути, або запах, від якого хочеться заткнути носа, або вид того, від чого хочеться відвернутися. Також доторкання до чогось неприємного (наприклад, слизького та холодного) та навіть звуки можуть викликати відроза. Фактично зазначений підхід описує Пол Екман (1934), додаючи важливі моменти [1, с. 213].

Цікаво, що відроза може виникнути у людини навіть від думки, тобто це не обов'язково повинно відбуватись, досить уяви, і це вже викликає відроза.

Додатково вигляд та запах деяких людей (бомжів, калік), відкритих ран, крові та навіть дії інших людей (людина, що катує тварин, жорстоко поводить з дитиною, принижує гідність інших) можуть викликати відроза. Різні культури при цьому мають своє сприйняття відроза до одних і тих самих речей, запахів, їжі або дій. Також диференційоване сприйняття може бути присутнім і в межах однієї культури. У своїх роботах П. Екман у розгляді зазначених емоцій та проявів посиляється на дослідника Пола Розина, який окремо вивчав відроза [1, с. 215–219].

Пол Розин (1936) – професор психології, який протягом багатьох років поглиблено вивчав прояв відроза, дійшов висновку, що найбільш активними збудниками реакції відроза є: кров, кал, сеча, блювотні виділення, слиз.

Розглянемо ще один важливий факт, що діти досить часто проявляють неабияку цікавість до

предметів, що викликають відразу. Уільям Міллер (1946) у книзі «Анатомія відрази» доходить висновків, що не тільки діти, а й дорослі відчувають зацікавленість до того, що викликає відразу. Цікавість до фільмів жахів та катастроф, спостерігання та розглядання аварій, перегляд новин і те, які новини намагаються нам показувати. Люди часто спостерігають за власними виділеннями, не зізнаючись у цьому. Однак здебільшого дорослі не демонструють таку зацікавленість суспільству, приховуючи її.

П. Розин поглиблює тему і приходиться до розрізнення двох типів відрази: міжособистісної і базової. П. Розин, П. Екман (окремо один від одного) провели низку експериментів, за результатами яких базова відроза (на зіпсовану їжу) мала схожий прояв у людей, що живуть на різних континентах планети. Одночасно з цим реакція щодо моральних, соціальних аспектів, що викликали відроза, були зовсім різними, іноді навіть протилежними.

Аналізуючи зазначені підходи, доходимо висновку, що частина інформації, яка призводить до виникнення емоції відроза, вже існує у лімбічному мозку новонародженої дитини, а частина формується протягом усього життя. Д. Новарро зазначає, що це відбувається внаслідок впливу культури, соціуму, а також індивідуального досвіду [4, с. 45–51].

Додатково до основних типів міжособистісної відрази П. Екман виокремлює відроза від перенасичення. Втім реакція відроза призупиняється у разі, якщо людина асоціює себе з об'єктом, що викликає відроза, і тоді на зміну приходять біль та страждання (вид органів та крові близьких людей або незнайомих, однак на підставі того, що людина асоціювала себе з цією людиною).

Ще одним важливим проявом відроза є бажання дистанціюватися від об'єкта відроза, будь-то не придатна до споживання їжа або людина та її дії, висловлені думки.

Відроза – це негативна емоція, що відчувається неприємними відчуттями в організмі. Небезпека цієї емоції полягає в зміні нашого ставлення до об'єкта відроза, оскільки у разі якщо цей об'єкт – людина, то ми перестаємо ставитися до неї, як до інших людей (в крайніх формах є люди, які під час емоції відроза стосовно інших людей принижують їхній статус настільки, що формують ставлення, як до тварин).

Юриспруденція дуже часто використовує зазначену особливість у судових процесах, особливо адвокати у суді присяжних. Головна задача захисту відібрати присяжних, які будуть асоцію-

вати себе з підзахисним, навіть нейтральні присяжні кращі за тих, хто є протилежністю підзахисного, що можуть відчувати відразу до нього. Оскільки тоді ситуація відразу до дій підзахисного призведе однозначно до найжорстокішого покарання. Нами вище було описано можливий прояв зміни у ставленні однієї людини до іншої, що відбувається під час відрази: з цивілізованих відносин між двома особистостями, що поважають особистість іншої людини, на відносини, які нівелюють ставлення до іншого, як до тварини. Ситуація може бути кардинально змінена у разі асоціювання присяжних себе з підзахисним і однозначно призведе до більш лояльного ставлення під час формування вироку, оскільки можуть бути проявлені реакції (не емоції): співчуття та емпатії (когнітивної, емоційної, співчутливої). Фактично на підставі вищеописаного ми вже маємо практичне застосування невербальних проявів для учасників судових і переговорних процесів. Оскільки, спостерігаючи та відслідковуючи невербальні прояви відрази, можна за декілька кроків передбачити подальші дії учасників, що її продемонстрували. Ми можемо впливати на подальший розвиток подій своїми діями, жестами, наданою інформацією, зміною теми, таким чином коригуючи та відслідковуючи ставлення до нас.

Нами було проведено пілотне дослідження відповідності невербальних проявів, що демонстрували респонденти та їх уявлення щодо власних смакових вподобань та реакцій. Респондентам було запропоновано запитання: «Чи любите ви каву?», «Що саме вам подобається в каві: запах, смак, післясмак?». Подальшу роботу ми проводили з тією частиною респондентів (50 осіб), яка відповіла, що кава подобається, вони випивають не менше однієї чашки кави щоденно. Ми проводили випробування в три етапи: спочатку чашку, в якій знаходилася кава, нюхали, потім дегустували каву на смак, потім ми чекали декілька секунд і після цього просили прокоментувати, які з етапів сподобалися. Важливо зазначити, що кожен етап випробування ми фотографували, фіксуючи невербальні прояви на обличчі. За результатами дослідження, 80% респондентів відзначили, що їм сподобались усі три етапи споживання кави. Коли ми розібрали фотографії, які містили невербальні прояви у прив'язці до кожного з етапів, з'ясувалося: що запах подобається 100% респондентів, смак не подобається 100% респондентів, післясмак подобається лише 30%. Фактично всі респонденти в момент, коли куштували каву, яскраво демонстрували відразу. Із зазначеного

експерименту вочевидь впливає висновок, що людина може надавати недостовірну інформацію стосовно власних вподобань, навіть не розуміючи цього. Це дає нам можливість отримати дані, що за рахунок спостереження невербальних проявів ми можемо одержати достовірну інформацію, яку сама людина може про себе не знати. Це може бути використано у психотерапевтичному процесі, коли ми працюємо з клієнтом, а також у будь-якому комунікативному процесі. Це також доцільно використовувати у самоаналізі, фіксуючи власні невербальні прояви та реакції на зовнішній інформаційний об'єкт, розбираючи причини власної реакції з метою пізнання себе як особистості.

Людина, яка відчуває відразу, має такі прояви: неприємні відчуття в горлі, немов давиться чимось та хоче це виштовхнути з рота; верхня губа, яка підіймається до гори, немов би з метою розчепити губи для відкриття виходу, та ніс, який не хоче вдихати, а хоче якнайшвидше видихнути. На обличчі зі сторони спостерігача все це виглядає таким чином. Верхня губа підтягнута максимально догори, нижня трохи висунута вперед. Формуються дві глибокі зморшки в формі напівкруглої арки від носа до країв рота (їх формують м'язи біля носу, які підтягують губу до гори та стимулюють видих). Ніздрі підняті догори та біля носа на рівні перенісся спостерігаються зморшки. Нижня частина брів підтягнута догори та напружена. У разі максимальної відрази спостерігаються підняті щоки та опущені брови, що можуть формувати зморшки у зовнішніх куточках біля очей. Активність прояву та кількість задіяних елементів залежать від інтенсивності.

Нами детально розглянуто емоцію відрази та причини її прояву з метою чіткого вирізнення емоції презирства. Перша та найголовніша відмінність полягає у тому, що презирство відчувають виключно до людей та їхніх дій. Важливим також є те, що в презирстві люди завжди демонструють елемент поблажливості стосовно інших особистостей, що його викликають. Одночасно демонструючи неприязнь та зневагу, ми відчуваємо почуття власної переваги (моральної). Важливим аспектом є саме моральне відчуття переваги, а не фізичне та соціальне, оскільки частіше за все це виникає від більш слабшого фізично або того, хто перебуває на нижчому соціальному місці стосовно того, до кого виникає зазначене відчуття.

Презирство, що виражається знизу до гори, частіше за все викликане необхідністю компенсації, бажанням людини у власних очах підтримати

власний статус, хоча б у чомусь бути кращим за більш значиму постать. Людина знає, що її статус нижчий, розуміє це. Однак з тих чи інших причин або знаючи власну помилку на шляху до розвитку особистості, або не сприймаючи реальний стан речей у частині свого місця в житті (неврози та шизофренічні прояви), намагається наполягати на власному видатному статусі, який не бачать інші. І для підтримання власного статусу демонструє через презирство власну перевагу.

Презирство може відрізнятися за інтенсивністю прояву, однак максимальна інтенсивність прояву буде меншою, ніж максимальний прояв інтенсивності у відрази (це може бути навіть блювота). Презирство більшості людей саме через описаний нами вище механізм компенсації надає відчуття задоволення. При цьому має сильний негативний ефект як для самої людини, так і для того, стосовно кого демонструється.

Насмішка – це також прояв презирства, що висміює, демонструючи перевагу над тим, кого висміюють, за його недоліки та помилки. Це саркастичний прояв гумору, який надає тимчасову насолоду людині, яка насміхається та приносить страждання об'єкту насміхань. Відомо, що сарказм (в перекладі з грецької – «розривати плоть») – це завуальована форма приниження, фактично агресії однієї людини до іншої, яка трансформувалася від бійки до соціально прийнятної засоби вираження [16].

Щодо відрази більшість соціальних груп не підтримують отримання дорослою людиною задоволення від спостереження відразливих моментів, люди здебільшого приховують зазначений прояв. Однак отримання задоволення від презирства в більшості суспільств є цілком прийнятним [2, с. 100]. Це іноді призводить до деяких крайніх випадків у людей, що хочуть здаватися «більшими» за інших, основною стратегією стає демонстрація презирства до людей. Ще один практичний висновок з отриманого нами огляду передумов презирства – це досить важлива підказка для будь-якої людини, яка вступає із зазначеною вище особою в комунікацію, оскільки дає глибоке розуміння того, що людина помиляється, фрустрована, не впевнена у собі, не розуміє реальність, компенсується та наполягає на своєму стереотипі. На підставі цієї інформації можна вибирати стратегію для переговорів, розуміти прояви та використовувати для того, щоб дістатися мети комунікації.

Аналізуючи вищевикладене, можемо дійти висновку, що презирство – ніщо інше, як демонстрація відчуття власної переваги, людина не

вбачає за необхідне підлаштовуватися або щось робити. Важливо, що це стосується конкретного моменту тут і зараз, а не людини загалом. Це частіше за все реакція на зовнішню інформацію, отриману зараз, однак це може бути і спогад або ситуація, яку людина зараз проживає всередині. Це стосується будь-якої емоції та її проявів. Завжди необхідно перевіряти, що саме викликало зазначені реакції та невербальні прояви, які ми спостерігаємо.

На рівні відчуття організму у разі прояву презирства підборіддя підіймається до гори, людина підіймає голову, фактично задираючи носа. У губах відчувається напруження і один із кінчиків асиметрично підіймається догори.

Розглянемо практичне застосування презирства та сарказму (як варіації прояву презирства). Якщо у спілкуванні з іншою людиною помічено зазначену реакцію на обличчі, може бути незначна вірогідність того, що людина могла відчути це до себе або згадала ситуацію, яка у неї викликала таку реакцію, або знаходиться всередині себе, переживаючи якусь інформацію, що могла викликати таку реакцію. Необхідно опрацювати таку реакцію в зворотному порядку. Якщо людина заходила без зазначеного прояву на обличчі, то останнє наше припущення неправильне, два інші можна перевірити додатковими питаннями. Здебільшого це буде реакція саме на інформацію в контексті комунікації. У будь-якому разі комунікацію, яка відбувається, необхідно перебудувати. У першому випадку людина все одно не сприймає партнера, оскільки повністю занурена у внутрішню проблематику. У другому випадку – вона також не сприймає колегу, оскільки демонструє, що вона «вища» за нього, зневажає та принижує його.

Подальші дії будуть залежати від контексту ситуації та статусу співрозмовників, з якими відбувається комунікація. Наприклад, якщо йдеться про підлеглих, то обговорення необхідно негайно припинити, можна поставити пряме питання щодо реакції людини або зробити паузу, не обговорювати з цим підлеглим жодних інших питань та призначити час окремої розмови. Однак необхідно діяти миттєво та максимально жорстко, оскільки, як було розглянуто вище, це не просто прояв зневаги та неприйняття інформації, це прояв агресії до керівника. Це прояв не стосовно питання, що обговорюється, оскільки це була б відраза, а презирство, що завжди спрямоване на людину, тому це прояв, спрямований саме на керівника. Якби це спілкування відбувалося не в офісних кріслах у центрі міста, а у дикій саванні декілька століть

тому, то така реакція відповідала би ситуації, що підлеглий проявляв би до керівника фізичну агресію з метою нанесення фізичного болю та шкоди.

Складнішою, на нашу думку, є ситуація, у якій керівник демонструє такі емоції стосовно підлеглиго. Зрозуміло, що в такому разі підлеглий не має можливості перервати комунікацію самостійно. Він може змінити її хід, не ставлячи, наприклад, більше інших питань, оскільки вірогідно отримає на них відмову. Бажано змінити тему розмови на менш значущу. Якщо проявляється зазначений прояв, необхідно провести поглиблений аналіз причин. Наприклад, це може бути випадок, коли людина демонструє таке ставлення до всіх. У цьому разі є вибір: змінити роботу або знайти спосіб, розуміючи, з чого цей прояв витікає, побудувати комунікацію таким чином, щоб використати зазначений недолік керівника на власну користь. Якщо це разовий випадок і не знайдено причин такого ставлення у своїх діях, помилках і так далі, то можливим шляхом виходу може бути ініціювання окремої розмови тет-а-тет з керівником. З метою прояснити, що саме в діях працівника вимагає корегування, на думку керівника. Таким чином, співробітник може отримати відверту відповідь і матиме шанс змінити ситуацію та покращити комунікацію або зрозуміє підстави такого ставлення і шукатиме шляхи змінити ставлення до себе, або, можливо, дійде висновку, що треба шукати іншу роботу. У деяких компаніях наприклад, державних, де призначення та звільнення з посад, а також робота з керівництвом має свою специфіку, необхідно буде шукати інші шляхи або продовжувати працювати, незважаючи на ставлення. Все завжди залежить від цілей співробітника. Однак важливо зрозуміти причини такого ставлення та шляхи його зміни. У будь-якій ситуації у довгостроковій перспективі це можливо, питання якою ціною та наскільки це необхідно співробітнику. Однак у будь-якому разі отримання зазначеної інформації через спостереження дає змогу знаходитися в реальності та розуміти реальне ставлення керівника, а не перебувати в ілюзії.

Якщо йдеться про розмову з клієнтом, то у разі такого прояву треба негайно або змінити перего-

ворника, або зрозуміти підстави та причини такої реакції і далі діяти відповідно до виявлених обставин. У будь-якому разі треба припинити розмову по суті, до моменту з'ясування причини. Необхідність таких різких дій та ж сама – це реакція на людину, і укладання вигідної угоди або досягнення цілей компанії у переговорах за такої реакції досить складне, а інколи зовсім неможливе.

Розмова з рівним, що супроводжується зазначеним проявом, дає інформацію про реальний стан речей і потребує також негайної зупинки і перебудови подальшої комунікації. Знову ж таки головне – яка ціль ставиться, від цього і треба формувати вибір подальшої стратегії.

Не менш цікавим є відстеження зазначеного прояву за собою. Оскільки це надає миттєву інформацію про реальне ставлення до людини, з якою відбувається комунікація. У такому разі можна проаналізувати причини. Що саме вами рухає в цей момент? Наскільки це є природним? Можливо, вами рухають ваші комплекси? Наскільки така реакція наближає вас до мети, з якою ви ввійшли у зазначену комунікацію? І виходячи з відповідей на ці питання, або виправити ситуацію, або припинити комунікацію, виходячи із цілей комунікації та контексту, в якій вона відбувається.

У будь-якому разі всі запропоновані нами шляхи припинення та продовження комунікації повинні враховувати суспільні норми, контекст, в якому відбувається комунікація, статус осіб, що в ній знаходяться, не повинні принижувати іншу людину, її честь та гідність.

Висновки. У статті нами було розглянуто лише два прояви емоцій відрази та презирства, які можна прочитати на обличчі людини під час комунікації за рахунок спостереження за невербальними проявами. Висновки, які було отримано, дають змогу на практиці у щоденному використанні суттєво покращити якість комунікації, а значить, мати можливість більш ефективної власної реалізації у соціумі та розвитку себе як особистості. Фактично за долю секунди спостереження за іншою людиною можна вберегти себе від комунікаційної помилки, що може мати негативні наслідки протягом років.

Список літератури:

1. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. 2-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2014. 336 с.
2. Экман П. Узнай лжеца по выражению лица. Санкт-Петербург : Питер, 2015. 270 с.
3. Менегетти А. Семантическое поле. / пер. с ит. БФ «Онтопсихология». Москва : НФ «Антонио Менегетти», 2016. 382 с.
4. Новарро Д., Карлинс М. Я вижу о чем вы думаете. 2-е изд. Минск : Попурри, 2016. 336 с.
5. Спирица Е. Вижу вас насквозь. Как читать людей. Санкт-Петербург : Питер, 2017. 192 с.

6. Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. Санкт-Петербург : Питер, 2014. 384 с.
7. Бекон Ф. Новый органон. Київ : Ріпол класікс, 2016. 364 с.
8. Леві-Стросс К. Структурна антропологія. 2-е видавництво. Москва : ЗАО «Издательство ЭКСМО-Пресс»-517 с.
9. Новарро Д., Пойнтер Т. Громче слов: как понять невербальные сигналы. Минск : Попурри, 2011. 288 с.
10. Ліберман М. Чужая душа потёмки? Как прочесть мысли любого человека. Санкт-Петербург : Питер, 2011. 184 с.
11. Менегетти А. Учебник по онтопсихологии. Москва : НФ «Антонио Менегетти», 2016. 662 с.
12. Менегетти А. Психология лидера. Москва : НФ «Антонио Менегетти», 2019. 334 с.
13. Controller. Фізіогноміка. URL: <https://ua.realityandmyths.com/fiziognomika/>.
14. Лесько О., Прищак М., Рузакова Г. Етика ділових стосунків. ВНТУ. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/10prishak_etyka_dilovyh_stosunkiv/p3-5.html.
15. Проксеміка. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Проксеміка>.
16. Сарказм. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Сарказм>.
17. Фізіогноміка. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Фізіогноміка>.
18. Невербальне спілкування. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Невербальне_спілкування.

Ioffe M.V., Vinogradova V.E. USE OF NONVERBAL MANIFESTATIONS OF DISGUST AND CONTEMPT IN THE COMMUNICATION PROCESS

More and more scientists and practitioners understood the importance of the development of non-verbal manifestations in the process of daily communication. This article reveals the historical formation of approaches to the study and use of non-verbal communication from Ancient Greece to the present day.

The deep essence of the formation of the disgust and contempt manifestation is revealed. First, the biological, physiological preconditions and forms of disgust are considered. The psychological features of the disgust formation including the importance of the impact of the place of birth, place of residence, family situation, adulthood, education and the context in which the attitude to disgust is formed are also considered. Explanation of the manifestations are given in the examples of several experiments.

Disgust and contempt are analyzed on the same principle. The difference is that contempt is formed exclusively in relation to someone.

The article considers ways of observation and response to these manifestations, considers specific situations, in context, and ways of building effective communication strategies, while identifying these reactions.

The audience for which the article is intended are: scientists, top managers, negotiators, salespeople, lawyers, politicians, psychotherapists, teachers, people who speak in public and actively communicate with other people.

This material makes it possible to identify the real attitude of the interlocutor to you and the information, to react in a manner and to achieve maximum efficiency in communication.

An equally important result is the ability to track their own reactions and manifestations, in order to understand themselves, increase their own effectiveness and personal growth.

Key words: *physiognomy, ethological physiognomy, facial expressions, kinetics, proxemics, nonverbal manifestations, disgust, contempt.*