
ПЕТРОВСЬКА І.О.,
аспірант, Національний
педагогічний університет
імені М.П.Драгоманова,
м. Київ

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ВПЛИВУ НЕВЕРБАЛЬНОЇ ЧУТЛИВОСТІ ПРАКТИЧНИХ ПСИХОЛОГІВ НА ЇХ РОЗУМІННЯ НЕВЕРБАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ КЛІЄНТА

У статті узагальнено основні аспекти професійної підготовки практичних психологів. Проаналізовано вітчизняний і зарубіжний досвід вивчення проблеми невербальної чутливості й невербальної поведінки особистості, окреслено основні методи дослідження невербальних навичок. Теоретично визначено, що невербальна чутливість - це вміння виявляти, точно сприймати, розуміти й адекватно реагувати на невербальні вираження потреб, намірів, почуттів, думок і соціальних ролей інших людей; що її розвиток у психологів сприятиме кращому розумінню невербальної поведінки клієнта.

Ключові слова: невербальна поведінка, невербальні навички, сигнали, канали комунікації, невербальна чутливість.

В статье теоретически представлены основные аспекты профессиональной подготовки практических психологов. Проанализированы отечественный и зарубежный опыт изучения проблемы невербальной чувствительности и невербального поведения личности, определены основные методы исследования невербальных навыков. Теоретически определено, что невербальная чувствительность - это умение выявлять, точно воспринимать, понимать и адекватно реагировать на невербальные выражения потребностей, намерений, чувств, мыслей и социальных ролей других людей; что ее развитие у психологов будет способствовать лучшему пониманию невербального поведения клиента.

Ключевые слова: невербальное поведение, невербальные навыки, сигналы, каналы коммуникации, невербальная чувствительность.

The main aspects of training psychologists is discussed in this article. Domestic and international experience studying the problem of understanding nonverbal sensitivity and nonverbal behavior of the individual was analyzed, the basic methods of nonverbal skills are outlined. Theoretically determined that nonverbal sensitivity is the ability to detect, accurately perceive, understand and respond appropriately to nonverbal expression of needs, intentions, feelings, thoughts and other social roles of others; that its development will contribute to a better understanding by psychologists of nonverbal behavior of the client.

Key words: *nonverbal behavior, nonverbal skills, signals, channels of communication, nonverbal sensitivity.*

Постановка проблеми. У зв'язку з підвищенням попитом на психологічні послуги в різних сферах суспільної діяльності зростають вимоги до якості підготовки психологічних кадрів у вищих навчальних закладах. Таке підвищення вимог поширюється і на професійно важливі якості особистості психолога, що визначає необхідність пошуку шляхів удосконалення професійної підготовки майбутніх фахівців. До таких важливих особистісно-професійних якостей психолога ми відносимо його невербальну чутливість, що сприяє більш правильному трактуванню невербальної поведінки клієнта. Розвиток такої чутливості може впливати на підвищення ефективності підготовки майбутнього фахівця і сприяти його успішній професійній самореалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню проблеми професійної підготовки практичних психологів у закладах освіти присвятили свої роботи такі дослідники як О. Ф. Бондаренко, Ж. П. Вірна, Л. В. Долинська, С. Д. Максименко, Н. І. Пов'якель, В. А. Семиченко, Л. Г. Терлецька, Н. В. Чепелева.

Вітчизняними вченими досліджувались важливі аспекти професійної підготовки практичних психологів, зокрема розробка освітньо-кваліфі-

каційної характеристики сучасного психолога (С. Д. Максименко); саморегуляція професійного мислення в системі фахової підготовки практичних психологів (Н. І. Пов'якель); особистісне та професійне самовизначення психолога-практика (О. Ф. Бондаренко); вимоги до особистості практикуючого психолога (В. Г. Панок, Т. М. Титаренко, Н. В. Чепелева, Л. В. Долинська); формування професійно-значущих якостей майбутніх практичних психологів (Л. Г. Терлецька); формування професійного ставлення до клієнта (Ж. П. Вірна). У своїх працях науковці до професійно значущих якостей психолога відносять готовність до контактів, самокритичність, інтелектуальність, емпатійність, комунікабельність, впевненість, уміння встановлювати і підтримувати контакт, емоційну врівноваженість, незалежність, уміння переконувати.

Проте, аналіз досліджень з даної проблеми показав, що в психологічній науці ще не достатньо вивчені особливості розуміння психологом невербальної поведінки клієнта. Отже, недостатнє дослідження даної проблеми та її значущість для психологічної практики обумовлюють актуальність вивчення психологічних особливостей розвитку невербальної чутливості як професійної якості майбутніх психологів.

Постановка завдання. Запропонована стаття вміщує постановку і вирішення наступних теоретичних завдань дослідження: аналіз вітчизняного і зарубіжного досвіду дослідження невербальної чутливості та поведінки особистості й на цій основі розгляд структури невербальної поведінки, з'ясування причини труднощів у розумінні невербальних сигналів та особливостей невербальної чутливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтерес до проблеми розуміння невербальної поведінки людини проявляли ще мислителі Стародавньої Греції. Так, Арістотель у своєму трактаті «Фізіогноміка» стверджував, що риси обличчя, міміка, характеризують той чи інший тип людей, і за ними можна визначити характер людини, її інтелект та обдарованість. Давногрецькі мислителі вважали обличчя дзеркалом душі, книгою, в якій можна прочитати про сильні і слабкі риси характеру. Сократ і Платон уміли розшифровувати вираз обличчя співбесідника. Піфагор, за свідченнями сучасників, не дозволяв вивчати математику тим студентам, на обличчях яких він не бачив здібностей до абстрактного мислення [1].

Засновником сучасної психології експресивної поведінки вважають Ч.Дарвіна. У книзі «О выражении эмоций у человека и животного» він аналізує походження емоцій (інстинктивний чи набутий характер), детально описує їх прояви за допомогою міміки та жестів, а також проводить паралель між вираженням емоцій у тварин та людини. Вчений робив свої висновки, спираючись на матеріали спостережень за великою кількістю людей різних рас, племен та націй, а також за поведінкою тварин. Гіпотеза Дарвіна полягала в тому, що мімічні рухи утворилися з корисних дій, тобто те, що зараз є мімічним вираженням емоцій раніше було реакцією з визначеним пристосувальним значенням [2].

Увага до проблеми невербальної

поведінки зумовлена наступними фактами. Передача об'єму інформації відбувається за рахунок вербальних засобів (тільки слів) лише на 7%, за рахунок звукових (включаючи тон голосу, інтонацію звуку) – на 38%, і за рахунок невербальних засобів – на 55%. Р. Бердвіссл виявив, що словесна комунікація під час бесіди передає менше 35% об'єму інформації, а більше 65% інформації передається за допомогою невербальних засобів спілкування. А. Піз вказує: «Більшість дослідників розділяє думку, що словесний (вербальний) канал використовується для передачі інформації, тоді як невербальний канал застосовується для «обговорення» міжособистісних відносин, а в деяких випадках використовується замість словесних повідомлень» [3, с. 4].

Як вважає Д. Гоулман, раціональний розум виражається словами, а емоції завжди виражаються невербальними засобами. «Справді, якщо слова людини не узгоджуються з тим, що передається за допомогою тону її голосу, жестів або інших невербальних сигналів, емоційна істина полягає в тому, як вона говорить», а не в тому, що вона говорить». Понад 90 відсотків інформації передається невербальним способом [4, с.160].

Про важливість невербальної поведінки говорить Т. О. Піроженко. Дослідниця зазначає, що невербальні засоби (контакт очей, усмішка, міміка, жести) дають змогу реально виявити ті аспекти психіки людини, що їх важко вербалізувати, назвати. Невербальна поведінка «найспроможніша» цілісно висловити психологічний зміст як свідомих, так і неусвідомлених намірів, бажань, стосунків почувань, що виникають при взаємодії з людьми [5].

Невербальна поведінка - це явище, в структурі якого переважають мимовільні, неусвідомлювані, неінтенціональні, проте пов'язані з психологічними особливостями особистості комплекси рухів, що є цілісними, неподільними на окремі одиниці. Не-

вербальна поведінка є зовнішньою формою існування і прояву психічного світу особистості [6].

В. А. Лабунська у структурі невербальної поведінки виділяє акустичну, оптичну, тактильно-кінестезичну та ольфакторну складові. Основне місце в оптичній складовій, або кінесиці посідає експресивна підструктура, що поділяється на виразні рухи (поза, жест, міміка, інтонація, хода) та фізіогноміку (будова обличчя, черепа, тіла, кінцівок). Окрім того, до кінесики входять контакт очей (спрямування погляду, частота контакту) та авербальні дії (стукіт, скрип).

Наступна складова невербальної поведінки – акустична, що включає ексталінгвістику (мовні паузи та фізіологічні реакції людини: плач, сміх, видих тощо) та просодику (темп, тембр, висота, гучність голосу).

До тактильно-кінестезичної складової, або такесики, входять рукостискання, поцілунки, поглажування. Ольфакторна складова базується на нюху людини і відображає природні та штучні запахи (запах тіла, косметики) [6].

У 40-х роках ХХ століття С. Л. Рубінштейн описував один із компонентів невербальної поведінки, а саме виразні рухи. Він характеризує їх як периферичні зміни, що охоплюють при емоціях весь організм, розповсюджуючись на систему м'язів обличчя і всього тіла. Вчений писав: «Виразні рухи виконують певну актуальну функцію, а саме функцію спілкування; вони – засіб повідомлення і дії, вони – мова, позбавлена слова, але сповнена експресії». Вчений стверджує, що правильно інтерпретувати зміст виразних рухів, розпізнавати усі відтінки відчуттів людини можна лише в процесі тривалого і близького спілкування з нею [7].

Виразні рухи обличчя й тіла відіграють важливу роль у людському житті. Вони слугують першим засобом спілкування між матір'ю та немовлям; дають змогу відчувати співчут-

тя, що зменшує страждання; надають яскравості та енергії мовленню; дозволяють зрозуміти думки і наміри інших краще, аніж слова, які можуть бути неправдивими [2, с.344].

Емоції вкрай рідко відображаються в словах, найчастіше вони виражаються з допомогою інших сигналів. Ключем до розуміння почуттів іншої людини є здатність (уміння) людини розшифрувати інформацію, що передається невербальними шляхами: жестами, мімікою, інтонацією голосу тощо [4, с.159].

Численні експериментальні дослідження присвячені проблемам вираження емоцій провів П. Екман і його співробітники. Вони показали, що в людей різною мірою розвинена здібність читати і розуміти людські «фізіономії». Дослідження невербальної комунікації були спрямовані на вивчення того, що говорить нам обличчя і тіло. І якщо обличчя показує, які емоції переживає людина, то тіло показує, як вона справляється з цими емоціями. «Не існує таких моделей руху тіла, які б завжди сигналізували про виникнення гніву чи страху, але існують особливі вирази обличчя, що відповідають певним емоціям» [8, с.21]. Саме обличчя людини є джерелом отримання важливої сенсорної інформації за допомогою зору, слуху, нюху і смаку, а також джерелом комунікацій. Окрім того, більшість людей певною мірою ідентифікують своє Я саме зі своїм обличчям.

Обличчя людини передає різні типи сигналів – статичні (такі як колір шкіри, обриси обличчя, розміщення очей, брів, носа рота тощо), повільні (постійні зморшки) і швидкі (короткочасні зміни виразу обличчя, що приводять до зміни розміщення основних елементів обличчя і утворення короткочасних зморшок). Найбільшу увагу П. Екман і У. Фрізен приділяють емоційним повідомленням, що передаються швидкими сигналами.

Швидкі сигнали також передають емблематичні повідомлення. Емблеми

– це сигнали, значення яких є специфічним невербальним еквівалентом слова чи фрази. Емблематичні вирази обличчя є зрозумілими для кожного, хто належить до певної культури чи субкультури [8].

Розглянемо причини труднощів у розумінні невербальних сигналів. На думку Ч. Дарвіна, «Деякі вираження за своєю природою швидкоплинні (зміни в рисах обличчя часто бувають невленими); при спогляданні якої-небудь сильної емоції у нас легко виникає співпереживання, і завдяки цьому наша увага відволікається; наша увага обманює нас внаслідок того, що ми досить нечітко уявляємо собі, чого нам очікувати, хоча дехто з нас, звичайно, знає, у чому точно повинні виражатися зміни обличчя». Ці причини дають зрозуміти, чому досить важко проводити спостереження за мімікою людини та правильно її зрозуміти за виразом обличчя [2, с.17].

П. Екман і У. Фрізен однією з причин цього вважають те, що люди мало дивляться на обличчя один одного. «Деякі вирази обличчя є особливо короткочасними, тривають лише долі секунди. Ми їх називаємо мікровиразами. Більшість людей не помічають їх або не можуть розпізнати їх важливість» [8, с.31].

Також під час розмови люди більше розглядають те, що оточує співбесідника, а не його самого. Це пояснюється тим, що вихованість не дозволяє людині тривалий час прямо дивитися на іншу й отримувати інформацію, яку інша людина не хотіла їй надавати. Людина часто не бажає дивитися на обличчя співрозмовника, щоб не бути зобов'язаною певним чином реагувати на його емоції (наприклад, втішити, якщо обличчя виражає печаль).

Окрім впливу цих причин, деякі люди, можливо, мали в дитинстві певний негативний досвід, що не дозволяв їм вивчати вираз обличчя інших людей.

Слід зазначити, що вираження емоцій є універсальними для всіх

культур. Так, Ч. Дарвін стверджував, що вираження емоцій на обличчі є біологічно детермінованими, а не завоюються по-різному в різних культурах. Він писав: «Усі головні мімічні вираження притаманні людині, однакові в усьому світі» [2, с.339].

Цю гіпотезу підтвердили результати наукових досліджень К. Ізарда, П. Екмана, К. Хайдер та Е. Хайдер, Ейбл-Ейбесфельда. Вони показали, що одні й ті ж вирази обличчя використовуються для відображення одних і тих же емоцій у представників різних країн не залежно від мови та культури.

Універсальність невербального екстралінгвістичного коду, загальна, незалежна від мовних бар'єрів зрозумілість дозволяє людям розуміти один одного без знання мов [9, с.25].

Незважаючи на це, існують індивідуальні відмінності у здатності відправляти (кодувати), отримувати (декодувати) невербальні сигнали та регулювати невербальну комунікацію. Як вважають Д. Холл і М. Непш, деякі люди більш сприйнятливі до невербальних сигналів і краще їх розуміють; деякі краще за інших вміють невербально виражати емоції [10].

Вперше теорія щодо розвитку навичок невербальної комунікації була висунута у 1979 році у книзі під редакцією Р. Розенталя «Навичка в невербальній комунікації: індивідуальні відмінності» (Skill in Nonverbal Communication: Individual Differences) та у роботі Р. Розенталя і його колег «Профіль невербальної чутливості» (The Profile of Nonverbal Sensitivity (PONS)), де досліджувались індивідуальні відмінності у здатності декодувати невербальні повідомлення.

Важливо відмітити, що невербальним навичкам можна навчитися і вдосконалювати їх. Наприклад, у ході дослідження на виявлення обману було з'ясовано, що декодування удосконалює невербальні здібності, забезпечуючи зв'язок між точністю виконання завдань і практикою. Також відомо, що невербальна виразність може бути

покращена шляхом навчання.

Р. Ріггіо зосереджує увагу на трьох доменах невербальних умінь і навичок: навичка невербального декодування; навичка невербального кодування; навичка регулювання невербальної комунікації. «Навичка невербального декодування включає чутливість до невербальних повідомлень інших, а також здатність інтерпретувати ці повідомлення точно» [11, с.85].

Розглянемо більш детально навичку невербального декодування. Здебільшого, невербальні повідомлення інших містять інформацію про емоції, ставлення (симпатія чи неприязнь), статус і домінування. Існує цілий ряд інструментів для діагностики індивідуальних відмінностей у навичках невербального декодування. Вивчення властивостей цих інструментів допоможе проілюструвати концептуальні та методологічні питання, пов'язані з невербальними навичками та вміннями.

Перші найпростіші інструменти склалися зі спроб респондентів декодувати основні емоції. Прикладом є «Короткий тест розпізнавання афекту» (The Brief Affect Recognition Test (BART)), розроблений П. Екманом та У. Фрізеном (1974). Використовуючи тахістоскоп, досліджуваним протягом долі секунд демонстрували обличчя осіб, що виражали основні емоції (щастя, сум, здивування, відроза, страх і гнів). Учасники тестування повинні були правильно вибрати відповідні емоції. Сумарний показник є мірою розвитку навички невербального чи емоційного декодування.

Тест ДАНТ – «Діагностичний аналіз невербальної точності» (The Diagnostic Analysis of Nonverbal Accurasy, DANVA), оцінює як візуальні сигнали основних емоційних виразів (радість, печаль, страх, гнів), так і слухові невербальні сигнали емоцій. ДАНТ оцінює чутливість до візуальних та слухових сигналів, а також здатність декодувати як постановочні, так і спонтанні вираження емоцій. Дослі-

дження показують, що бали по ДАНТ корелюють із високою загальною соціальною компетентністю і кращим психосоціальним регулюванням [12].

Р. Розенталь і колеги створили тест на виявлення здібностей до розшифровки невербальних сигналів – «Профіль невербальної чутливості» (ПНЧ (The Profile of Nonverbal Sensitivity, PONS)). Даний тест вимірює здатність розрізняти афективні чи аттитюдні стани в певній ситуації. Загальна оцінка точності є показником загальної чутливості до невербальних сигналів.

На відміну від тестів, в яких емоції зображуються акторами, «Тест міжособистісного сприйняття» (TMC (The Interpersonal Perception Task, IPT)) акцентує увагу на більш спонтанній поведінці (розробники Д. Арчер та Р. Акерт). Тест досліджує вміння невербального декодування, проте більше фокусується на читанні невербальних, ситуаційних та словесних сигналів для оцінки здібності розшифрувати стосунки між діючими особами на відео, їх статус чи домінування у відношенні один до одного, рівень їхнього зв'язку і чи говорять вони один одному правду [11].

Існує й інший підхід до вимірювання невербальних навичок – це використання самозвітів. Прикладом даного методу є «Опис соціальних навичок» Р. Ріггіо (Riggio's Social Skills Inventory, SSI), в якому досліджуються такі здібності декодування як емоційна та соціальна чутливість. Проте, дослідження невербальних навичок з допомогою самозвітів не здобуло значного успіху.

Варто зазначити, що існує позитивна кореляція між продуктивністю стандартизованих методик на дослідження навичок декодування, але її показник досить низький. «Цей результат дозволяє припустити, можливо, що навичка невербального декодування відрізняється складністю і багатогранністю, складається з кількох здібностей, які частково пов'язані,

однак значно незалежні одна від одної» [11, с.85].

У зарубіжній літературі навичка невербального декодування називається невербальною чутливістю (Judith A. Hall, Debra L. Roter, Danielle C. Blanch, Richard M. Frankel, Ronald E. Riggio, M. Napp).

Р. Розенталь під невербальною чутливістю розуміє здібності до розшифровки невербальних сигналів, що передаються певним каналом комунікації (обличчям, тілом чи голосом).

Іноді в літературі «Профіль невербальної чутливості» Р. Розенталя називають тестом на емпатію [4]. Дійсно, існує зв'язок між невербальною чутливістю та емпатією. Проте, емпатія ширше поняття і полягає не лише у відчутті й розумінні проблем та почуттів інших людей, а й у відкритій демонстрації цього розуміння (співчуття).

Невербальна чутливість - це вміння точно декодувати афективні сигнали, що передаються обличчям і тілом [13].

Невербальна чутливість є підмножиною широкої конструкції міжособистісної чутливості, яка визначається як здатність відчувати, точно сприймати і адекватно реагувати на певне особисте, міжособистісне та соціальне середовище [14]. На думку Judith A. Hall і Susan A. Andrzejewski, міжособистісна чутливість полягає в тому, як добре хтось «читає» інших людей, і, як він відповідно реагує на отриману інформацію [15]. У складі міжособистісної чутливості виділяють емоційну чутливість - вміння розшифровувати емоції та інші невербальні сигнали й соціальну чутливість - здатність декодувати і розуміти соціальні ситуації, соціальні ролі і соціальні сценарії [11].

Характерною особливістю невербальної чутливості є вміння точно виявляти обман. Через свою складність, здібності до виявлення обману є рідкістю. Лише невеликий відсоток населення краще за інших розпізнає неправду [16]. Такі люди особливо

вправні у читанні невербальних сигналів, хоча вони мають і ряд інших навичок та якостей, необхідних для розпізнання брехні. Серед них здатність помічати невідповідності між невербальними і словесними сигналами, сильна мотивація до спостереження і аналізу поведінки людини, а також здатність уникати систематичних когнітивних упереджень, які перешкоджають успішному виявленню обману серед населення [17].

Висновки. Проведений теоретичний аналіз літературних джерел показав, що в психологічній науці ще не достатньо вивчені особливості розуміння психологом невербальної поведінки клієнта. Вирішенню цієї проблеми сприятиме створення програми діагностики та розвитку навичок невербальної чутливості практичних психологів у процесі їх навчальної підготовки.

Невербальна чутливість визначається як уміння виявляти, точно сприймати, розуміти й адекватно реагувати на невербальні вираження потреб, намірів, почуттів, думок і соціальних ролей інших людей. Вона є важливою професійною якістю практичних психологів і може бути вдосконалена шляхом організації специфічних форм та прийомів її розвитку шляхом цілеспрямованого навчання.

Невербальна поведінка - це явище, в структурі якого переважають мимовільні, неусвідомлювані, неінтенціональні, проте пов'язані з психологічними особливостями особистості комплекси рухів, що є цілісними, неподільними на окремі одиниці. Невербальна поведінка є зовнішньою формою існування і прояву психічного світу особистості.

Перспективу подальших досліджень з даної теми ми бачимо у розкритті структури та функцій невербальної чутливості та розробці програми розвитку невербальної чутливості майбутніх практичних психологів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Лосев А. Ф. История античной эстетики. Аристотель и поздняя классика. История античной эстетики, том IV. - М.: "Искусство", 1975 <http://www.philosophy.ru/library/losev/iae4/index.htm>
2. Дарвин Ч. О выражении эмоций у человека и животных. - СПб.: Питер, 2001. - 384 с.
3. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. - Москва: Эксмо, 2003. - 272 с.
4. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект / Дэниел Гоулман; [пер. с англ. А.П. Исaeвой]. - М.: АСТ: АСТ МОСКВА; Владимир: ВКТ, 2009. - 478с.
5. Пироженко Т. О. Комунікативно-мовленнєвий розвиток дошкільника. - Тернопіль: Мандрівець, 2010. - 152 с.
6. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. - Ростов н/Д: Феникс, 1999. - 608 с.
7. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии - СПб: Издательство «Питер», 2000/- 712 с. С.618-624.
8. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица /П. Экман, У.Фризен. [пер. с англ]. - СПб.: Питер, 2010. - 272 с.
9. Морозов В. П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация./ В. П. Морозов. - М, Изд-во «Институт психологии РАН», 1998. -164 с.
10. Нэнп М., Холл Дж. Невербальное общение./ М. Нэнп, Дж. Холл Учебник. - СПб.: «прайм-ЕВРОЗНАК», 2004. - 256 с.
11. Riggio, R.E. Nonverbal skills and abilities. In V. Manusov & M. Patterson (Eds.), *Handbook of nonverbal communication*. Thousand Oaks, CA: Sage Press, 2006, P.79-97.
12. Nowicki, S., & Duke, M.P. Individual differences in the nonverbal communication of affect: The Diagnostic Analysis of Nonverbal Accuracy scale. *Journal of Nonverbal Behavior*, 1994, 18, pp. 9-35.
13. Hall J.A, Roter D.L, Blanch D.C, Frankel R.M. Nonverbal sensitivity in medical students: implications for clinical interactions. *J Gen Intern Med*. 2009, November 24: pp. 1217-1222.
14. Bernieri, F.J. Toward a taxonomy of interpersonal sensitivity. In J.A.Hall & F.J.Bernieri (Eds.), *Interpersonal sensitivity: Theory and measurement*. pp. 3-20, Mahwah, NJ: Erlbaum, 2001, 392 p.
15. Hall, J.A., & Andrzejewski, S.A. (2009). Interpersonal sensitivity. In H.T.Reis & S.Sprecher (Eds.), *The encyclopedia of human relationships*. Thousand Oaks, CA: SAGE publications, 2009, pp. 902-904.
16. Ekman, P., O'Sullivan, M., & Frank, M.G. A few can catch a liar. *Psychological Science*, 1999, 10, pp. 263-266.
17. O'Sullivan, M. Emotional intelligence and deception detection: Why most people can't "read" others, but a few can. In R. E. Riggio & R. S. Feldman (Eds.), *Applications of nonverbal communication* 2005, (pp. 215-253). Mahwah, NJ: Erlbaum. 328 p.