НВК ЧРЕЗ ВЪНШЕН ВИД И ФИЗИЧЕСКИ ДАДЕНОСТИ

1.НВК И ФИЗИОГНОМИКА,ХИРОМАНТИЯ,ФРЕНОЛОГИЯ,КРИМИНАЛНА АНТРОПОЛОГИЯ,МЕДИЦИНА

* Физиогномика-базира се на идеята ,че душата намира своя траен материален израз върху тялото.Душата може да бъде разбрана като се тръгне от тялото към нея.Аристотел ,Хегел се занимават с това направление.Именно в склонността на хората да правят такива изводи се корени и възможността за манипулация.
* Хиромантия-отделя се от физиогномиката и изучава човешките ръце и на тяхна основа прави значителни изводи ; папиларни линии-уникални,единствени.
* Френология-„умствена философия“черепа като „ облекло „ на мозъка;чрез него могат да се правят изводи;картография на черепа и неговите неравности-„на предпазливостта“,“на остроумието“ и др.; „ център на Брока-център на речта(левия слепоочен дял на мозъка).Авторите разграфяват мозъка на три части-на склонностите,на разума,на моралните чувства.
* Криминална антропология и медицина-ненормалните изкривявания и форми на черепа говорят за престъпни наклонности;или външно изразените аномалии информират за съответни на тях вътрешни черепни аномалии и увреждания на мозъка-отключващ фактор на престъпното поведение;наследствените недостатъци се усилват в неблагоприятни условия на средата;

ИЗВОД: Не може да се предоверяваме на крайно спорните зависимости,извеждани от тези науки,още повече ,че техният предмет е благоприятна почва за шарлатанство, мошеничество.Само истински специалисти могат да разчитат НВК от този тип,ако изобщо съществува. Очевидно тези автори градят своите теории на непълна индукция.По-добре е тези теории да останат в рамките на хипотезата,защото човешката психика е сложна и деликатна материя.Но трябва и да се отчете ,че методът на непълната индукция при правенето на изводи е нерядко верен.

2.ВЪНШЕН ВИД И ПЪРВО ВПЕЧАТЛЕНИЕ

Възприятието е сложен активен процес,основан на последователен оглед на обекта и детайлите,носещи най-много информация за него и чрез синтез на най-информативните точки се прави извод за характера на възприемания субект.Интересува ни само дотолкова,колкото има отношение към ораторското въздействие.Външния вид е тотално ключова бариера по отношение на оратора.Трябва обаче да се обърне внимание ,че това е при обстоятелството ,когато липсва пълна или подробна информация за него.Първото впечатление за оратора преди да е започнал речта си е определящо за възприемането на това,което казва. А.Бодалйов го определя като „сложен психологически феномен,включващ в себе си сетивни,логически и емоционални компоненти“.То предизвиква появата на ориентировъчна за оратора реакция у аудиторията.Оценката е резултат на дедуктивно умозаключение.Първото впечатление е своеобразна защитна реакция на личността,бягаща от манипулация.Личността е привързана към оценката за първото впечатление,защото я смята за изцяло лично дело.Съществуват еталони,по които се определя тя.Първото впечатление ,формирано на база вънщен вид,може както да улесни ,така и да блокира или силно да затрудни и дори да изкриви възприятието на речевото суобщение.

3.ФИЗИЧЕСКИ ДАДЕНОСТИ НА ЛИЧНОСТТА-съществуват „ житейски обобщения“,които хората са склонни да правят при оценката на непознати хора.Знанието за вероятната оценка е едно добро начало за общуването ,защото би могло да предопредели и подхода на оратора .

* Усмихващи се -умни и дружелюбни
* Пълните хора- по-симпатични и добросърдечни
* Слабите-напреганти,тихи
* Голямо чело-по-високо интелектуално ниво и т.н
* Разширение във времето-моментно проявление се разглежда като устойчива характеристика
* Паратаксис-пренасяне по аналогия на личностни качества в резултат на външно сходство
* Категоризация-на база на дадена характеристика дадена личност се категоризира в съответна група,членовете на която притежават същите белези
* Функционално качество-свързано с функциите на частта на лицето,на база на която се прави съответното умозаключение(стиснати устни-мълчаливост и потайност)
* Метафорична генерализация-изводът се рпави на основа на повече от една х-ка.
* ФИЗИЧЕСКА ПРИВЛЕКАТЕЛНОСТ.КРАСИВОТО Е ДОБРО-ЕФЕКТ НА БАБА ЯГА-„ефект на красотата“-предварителен х-р за общуването,който нерядко го детерминира.Умните-добри ,възприемат ги;Грозните-отдръпване от тях;носители на негативни качества.Влияние на хормоните

наличие на естроген-определя степента на привлекателност у една жена;характерни черти-плътни устни,малък нос,големи очи,гладка кожа;тестостерон у жената-устойчивост,упоритост,издружливост,сила да създаде и отгледа поколение.

При мъжете-тестостерон-масивна и груба долна челюст и удължено лице.критерий за власт,доминиране и агресия.

Лидерите са и хормонално предопределени ,но по същата причина рядко са универсални.

“ефект на баба яга“; физическата привлкателност е определяща,но само при първото впечатление;Фактора привлекателност се явява достатъчно основание да се приемат съществуващи ,повече или по-малко,други положителни качества и обратното.

Как човек,който не е привлекателен да повлияе на аудитория,която не го харесва?-да установи при1ините,поради които не е харесван и да направи корекции-най-лека и успешна манипулация,която може да блокира или намали съпротивата на аудиторията.

-в телевизията редица трикове,тактики на екипи как един човек да впечатли,да изглежда по-добре и оттам по –харесван. Улавянето на правенето на изкуство ампутира въздействието.Практиката потвърждава ,че физическата привлекателност далеч няма магическо въздействие,което да затъмнява другите човешки качества.Тя има отношение към първото впечатление,което не е маловажно.Но аудиторията има склонност бързо да променя своята нагласа и предпочитания.

* АРГУМЕНТАТИВНОСТ НА РЪСТА.ЕФЕКТ НА ГЪЛИВЕР

Наблюдава се тенденция ръстът на човек да има значение на статус.Височината,подсъзнателно асоциирана с компетентност започва да изпълнява аргументативна функция,макар и не пряко,а косвено. Високите се определят като по –компетентни ,силни,с преимущество,умни ,интелигентни-това им внушава увереност,те започват да се дуржат като доминиращи.;ниските обаче компенсират с хъс,желание за доказване,борбеност и дори агресия.“ефект на Гъливер“-цялостна оценка на основа на ръста.Асоциации с думи като „висок“ и „нисък“ показват,че първите получават масово одобрителна оценка и приписвани положителни отличителни качества, а ниските се свързват с негативи и т.н. „Наполеонов комплекс“-породено чуство за непълноценност,основано на база на ръст-предизвиква агресивно поведение,стремеж към самоутвърждаване ,водещ до максимална актуализация на творческия потенциал на личността.Ръста може да се окаже и фактор за издигане по професионалната стълбица.

* БРАДА

Отношението не е еднозначно.Ако я има,определено е едно от нещата,които градят първото впечатление.При политиците не е актуална ,защото се асоциира с леност,пасивност,липса на градивност.По-скоро е идеологически ,отколкото личностно натоварен невербален символ.В зависимост от ситуацията,повода и т.н на общуване.брадата сСъществуват устойчиви негативни конотации,които създава лицевото окосмяване-антисоциалност,бунтарство,бандитство, хипарство .Безспорно е ,че брадата внушава агресия,строгост,доминиране,властност и донякъде прикритост. Но съществува и нагласа у академичната аудитория,че брадата е признак за висок интелект,компетентност ,убедителност.Напомня на древни философи,оратори и мъдреци.Символ на мъдрост,но може да се опровергае от вербалното.