

≡ НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

М.А. Поваляева, О.А. Рутер

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

ВЫСШЕЕ
ОБРАЗОВАНИЕ



Серия «Высшее образование»

М. А. Поваляева,
О. А. Рутер

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

Ростов-на-Дону
Феникс
2004

Авторы-составители
Поваляева М. А., Рутер О. А.

П 42 Невербальные средства общения / Серия «Высшее образование». — Ростов н/Д: Феникс, 2004. — 352 с.

Глазами человек воспринимает значительно больше, чем ушами. Большая часть информации (до 75%) передается невербальными средствами общения. Многие жесты не фиксируются сознанием, но в полной мере передают настроение и мысли человека. Если есть желание прослыть внимательным и интересным собеседником, то нужно разбираться в жестах и мимике. Мимика, жесты играют большую роль в оценке окружающими уровня воспитанности собеседника.

Можно использовать язык жестов для того, чтобы вводить людей в заблуждение и манипулировать ими. Бывают случаи, когда именно это необходимо.

Понимание тонкостей языка жестов может улучшить и упростить ваши отношения с окружающими людьми.

Книга предназначена для студентов, преподавателей вузов, а также может быть интересна и полезна широкому кругу читателей, так как знание невербальных средств общения и навыки невербальной коммуникации могут с успехом применяться не только в деловой сфере, но и в сфере личных взаимоотношений.

ББК 88.53

ISBN 5-222-05261-3

© Поваляева М. А.,
Рутер О. А., 2004

© Изд-во «Феникс», оформление, 2004

ВВЕДЕНИЕ

Каждому из нас приходилось заниматься изучением языков. Мы изучали родной язык, иностранный, многие изучают языки программирования, другие изучают международный язык эсперанто. Но существует еще один международный, общедоступный и понятный язык, о котором до недавнего времени мало что знали, — это язык жестов, мимики и телодвижений человека.

Особенностью языка телодвижений является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения.

Знание «бессловесного языка» во многом определяет нашу общую психологическую культуру и определяет культуру нашего общения. Именно от умения понимать без слов часто зависит успех деловых и личных отношений между людьми.

Этому языку почти нигде не учат. Хотя с научными основами невербального (бессловесного) общения стоило бы знакомить людей, для которых умение составлять о других правильное впечатление — профессиональная необходимость: педагогов, предпринимателей, врачей, актеров, политиков.

Если вы работаете преподавателем вуза или вам часто приходится выступать с публичными лекциями, книга научит вас приковывать к себе внимание и заинтересовывать аудиторию во время лекций и выступлений.

Если вы руководитель предприятия, книга подскажет вам, как повысить свой собственный статус, научиться влиять на своих подчиненных, добиться успеха в переговорах с партнерами, в том числе зарубежными.

О способности «видеть человека насквозь» одни рассказывают легенды, другие относятся к этим рассказам с недоверием. Так или иначе, каждый из нас выносит суждение об окружающих не только по их словам и поступкам, но и по их внешности, которая оценивается часто неосознанно, интуитивно. Особенно это важно тогда, когда никакие слова еще не произнесены, никакие поступки

не совершенны. Считается, что мнение о человеке складывается в первые 15–20 секунд общения. Из чего за столь короткое время рождается симпатия или неприязнь, расположение или недоверие? Всегда ли справедливы эти оценки и как научиться избегать ошибок в понимании другого человека? Ответам на эти и другие вопросы и посвящена данная книга.

В предлагаемом пособии рассматриваются такие аспекты невербального общения, как:

1) *физиогномика* — учение о выражении характера человека в чертах лица и формах тела; в широком смысле — искусство толкования внешнего облика наблюдаемых явлений;

2) *кинесика* изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций:

— *мимика* — движение мышц лица;

— *жестика* — жестовые движения отдельных частей тела;

— *пантомимика* — моторику всего тела: позы, осанку, поклоны, походку;

3) *просодика* — ритмико-интонационное оформление речи;

4) *такесика* — прикосновения в ситуации общения: рукопожатия, поцелуи, дотрагивания, поглаживания, отталкивания и пр.;

5) *проксемика* — расположение людей в пространстве при общении.

Психологические тесты для диагностики индивидуальных и общественно-психологических качеств личности, рисунки, карикатуры помогут лучше усвоить теоретический материал и позволят с успехом применять полученные навыки невербального общения на практике.

Книга предназначена для студентов, преподавателей вузов, а также может быть интересна и полезна широкому кругу читателей, так как знание невербальных средств общения и навыки невербальной коммуникации могут с успехом применяться не только в деловой сфере, но и в сфере личных взаимоотношений.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

Кинесика

- экспрессивно-выразительные движения;
- поза;
- жест;
- мимика;
- походка

- визуальный контакт (взгляд);
- направление движения;
- длина паузы;
- частота контакта

Просодика и экстралингвистика

- интонация;
- темп речи;
- сила голоса;
- его высота;
- тембр;
- пауза;
- вдох;
- смех;
- плач;
- кашель

Такесика

- рукопожатие;
- поцелуй;
- похлопывание (по плечу)

Проксемика

- ориентация в пространстве;
- дистанция

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

Общение включает *вербальные* и *невербальные* каналы передачи информации. Невербальный язык менее контролируем сознанием, чем вербальный, потому он и более достоверен. Если информация, поступающая по невербальному каналу, противоречит информации, полученной по вербальному, то верят невербальным средствам общения, так как они обусловлены подсознанием.

Понимание тонкостей языка жестов может улучшить и упростить ваши отношения с окружающими людьми. При взаимодействии с другим человеком цель состоит в общении, однако часто наши жесты неясны в лучшем случае и противоречивы в худшем. Как бы хорошо вы ни знали кого-то, никто из нас не может читать мысли другого, так что все, что улучшило бы общение, представляется ценным. Можно использовать язык жестов для того, чтобы вводить людей в заблуждение и манипулировать ими. Бывают случаи, когда именно это необходимо.

Глазами человек воспринимает значительно больше, чем ушами. Большая часть информации (до 75%) передается невербальными средствами общения. Многие жесты не фиксируются сознанием, но в полной мере передают настроение и мысли человека. Если есть желание прослыть внимательным и интересным собеседником, то нужно разбираться в жестах и мимике.

Мимика и жесты играют большую роль в оценке окружающими уровня воспитанности собеседника. Представьте себе, что по стечению обстоятельств вы вынуждены носить на глазах повязку. В таком случае общение при встречах с другими людьми стало бы чрезвычайно затруднительным, не так ли?

Вы утратили бы:

1) возможность без слов понять, что:

- кто-то хочет заговорить с вами;
- собеседник не согласен с тем, что сказано;
- беседа наскучила человеку;
- он взволнован услышанным;

2) способность воспринимать тысячи вещей, которые передаются жестами и другими неречевыми, или, как их еще называют, невербальными, сигналами.

Кажется, что очень просто понимать собак: виляет хвостом — радуется, тычется носом в ладонь или колени хозяина — хочет внимания и ласки...

А разве людей понимать сложно? Люди тоже «виляют хвостом», опускают глаза и радуются, услышав слово «гулять». Нам просто нужно извлечь из глубин памяти и сознания умение замечать знаки и жесты. Вытащите из небытия подзабытые навыки, отряхните с них пыль, пройдитесь политурой, и вы снова будете видеть то, что осталось невысказанным, понимать недосказанное.

Все мы знаем людей, которые не умеют вести разговор без помощи рук. Особенно важную роль играют кисти. Кисти рук — самая удивительная и подвижная часть человеческих конечностей. Наши кисти исключительно ловки и гибки, они могут совершать движения необычайной точности, они обладают силой, которую трудно себе представить, в то же время их прикосновения могут быть очень нежными. И у них есть свой собственный язык.

Профессор Альберт Мерабиан, самый цитируемый ученый, когда речь заходит о языке тела, утверждает, что важнейшую роль в общении играют три основных фактора, доля которых распределяется следующим образом:

- что мы говорим — 7%;
- как мы говорим — 38%;
- язык нашего тела — 55%.

Впервые услышав о таком соотношении, мы удивлены. На то, «что говорится», приходится всего 7% информации. То есть предмет разговора — один из наименее важных элементов беседы.

Чтобы как можно более полно узнать человека, необходимо задействовать все органы чувств. Конечно, в первую очередь зрение (для наблюдения за мимикой собеседника, его жестами, позой, походкой, стилем одежды). Л. Х. Освальд отмечал, что «только поверхностный человек не судит по внешности». Но немаловажно прислушаться к собеседнику, чтобы оценить его интонацию и манеру разговора. Можно добавить штрихи к портрету человека, просто поздоровавшись с ним (в этом случае работает осязание). Наконец, существует мнение, что даже аромат любимого одеколona или духов может открыть некоторые тайны личности использующего их. Точность получившегося психологического портрета собеседника зависит от мастерства и тонкого чутья интерпретатора.

Обо всех деталях составления психологических характеристик людей, окружающих нас, рассказывается в этой главе.

1. ФИЗИОГНОМИКА

Физиогномика — учение о выражении характера человека в чертах лица и формах тела; в широком смысле — искусство толкования внешнего облика наблюдаемых явлений.

1.1. О ЧЕМ ГОВОРIT ВНЕШНОСТЬ

Если люди различны по целям жизни, по внутреннему содержанию жизни, то это различие непременно отразится во внешности, и внешность будет различная.

Л.Н. Толстой

«Холмс взял шляпу в руки и стал пристально разглядывать ее пронизательным взглядом, свойственным ему одному.

— Конечно, не все достаточно ясно, — заметил он, — но кое-что можно установить наверняка, а кое-что предположить с разумной долей вероятия. Совершенно очевидно, например, что ее владелец — человек большого ума...

— Должен признаться, что я не в состоянии уследить за ходом ваших мыслей. Например, откуда вы взяли, что он умен?

Вместо ответа Холмс нахлобучил шляпу себе на голову. Шляпа закрыла лоб и уперлась в переносицу.

— Видите, какой размер! — сказал он. — Не может же быть совершенно пустым такой большой череп!»

(А. Конан Дойль. «Приключения Шерлока Холмса».)

Прав ли был великий сыщик в своих рассуждениях? Действительно, мышление человека — результат работы головного мозга. Но верно ли, что крупный размер головы (а значит, и мозга) — свидетельство большого ума?

Установлено, что в среднем вес человеческого мозга составляет около полутора килограммов. Исследователям удалось оценить размеры мозга многих людей, в том числе и выдающихся. Оказалось, что у писателя И. С. Тургенева и английского поэта Джорджа Байрона мозг был очень большой — около 2 кг, а вот у философа Иммануила Канта и писателя Анатоля Франса — почти в два раза меньше. Но никто не решился бы сказать, будто Анатолий Франс вдвое глупее Джорджа Байрона (да и Холмс едва ли считал, что умом уступает неизвестному владельцу шляпы). Тем более оказалось, что самый крупный из изученных образцов мозга принадлежал человеку умственно отсталому. Поэтому не надо торопиться обмерять свою голову. Так можно установить лишь размер шапки, но вовсе не умственные способности.

Описывая случай исключительной психологической проницательности великого сыщика, английский писатель отдал дань расхожему житейскому заблуждению. Но означает ли это, что всякий вывод о характере человека, сделанный из наблюдений над его внешностью, столь же необоснован и ошибочен? Действительно, тонкое психологическое чутье встречается нечасто, и даже его обладатели не застрахованы от ошибок. Тем не менее существуют примеры поразительно острой способности оценивать людей. Один такой пример и послужил источником вдохновения Конан Дойля. Как известно, прототипом великого сыщика послужил университетский преподаватель Конан Дойля — главный хирург Королевской больницы в Эдин-

бурге доктор Джозеф Белл. Профессор Белл пользовался широкой известностью благодаря своим нашумевшим опытам: он мог поставить точный диагноз, едва взглянув на пациента, как правило, не прибегая к анкете, заполнение которой входило в обязанности студента Конан Дойля, ассистировавшего во время сеансов. Определив болезнь почти безошибочно, профессор между прочим общал присутствующим, где работает пациент, чем увлекается, что пережил в прошлом. Он отличался редкой наблюдательностью и мог по одному лишь внешнему виду, одежде, жестам, выражению лица больного составить полное представление о его прежней жизни.

Догадки профессора казались сенсационными, но стоило ему разъяснить ход своих рассуждений, как все представляло до удивления простым. Вот он проводит осмотр пациента в присутствии студентов: «Перед нами рыбак, господа! Это можно сразу заметить, если учесть, что даже в столь жаркий день пациент носит высокие сапоги. Загар на его лице говорит о том, что это прибрежный моряк, а не моряк дальнего плавания. Загар этот явно возник в одном климате, местный загар, так сказать. За щекой у него любимый моряками жевательный табак, и он управляет с ним весьма уверенно. Свод всех этих умозаключений позволяет считать, что человек этот — рыбак. Да и, наконец, специфический запах позволяет судить о его занятии с особой определенностью».

Таким образом, совокупность внешних признаков может служить ценным диагностическим — и прежде всего психодиагностическим — материалом. С древнейших времен делались попытки даже создать соответствующую теорию. К сожалению, почти все эти попытки оказались малопродуктивны. Всякая теория ограничивала восприятие человека жесткими (хотя и недостаточно проверенными) рамками и в каждом конкретном случае не страховала от недопустимых натяжек.

Попытки определить связь между внешностью и характером человека предпринимал еще Аристотель, являющийся одним из создателей учения о физиогномике. Прогнозируя по внешним признакам поведенческие реакции человека и особенности его интеллекта, Аристо-

тель большое значение придавал сходству его с животными, которые по традиции наделялись якобы свойственными им от природы качествами.

«Нос толстый, как у быка, — писал Аристотель, — означает лень. Широкий нос с большими ноздрями, как у свиньи, — глупость. Острый, как у собаки, нос — признак холерического темперамента. Орлиный нос означает смелость; крючковатый, как у вороны, — настороженность... у кого широкий рот, тот храбр».

Ученый считал, что можно установить сходство между отдельным человеком и представителями целых рас и народностей — эфиопов, индийцев, хеттов и т.д. Проанализировав признаки разных народов (то, что мы сегодня назвали бы национальным характером), нетрудно определить и индивидуальный характер по выраженности соответствующих внешних черт.

Аристотелю также принадлежит наблюдение, более похожее на истину: если лицо человека несет в себе черты, характерные для проявления определенных эмоциональных состояний (умиротворение, испуг, страсть), то можно утверждать без риска впасть в ошибку, что именно это состояние настолько характерно для человека, что фактически является его индивидуальной особенностью, то есть человек, чье лицо постоянно напоминает маску страха, по натуре своей боязлив, и т. п.

Взяв за основу учение Аристотеля, физиогномику стали разрабатывать его последователи. Из них наиболее известны Полемон (II в. н. э.) и Адамантий (IV в. н. э.). Однако, по данным некоторых историков, до Аристотеля физиогномикой занимался Пифагор, которого некоторые ученые и считают ее родоначальником. Последовательными проводниками физиогномики были крупные ученые Древней Греции и Древнего Рима: выдающиеся врачи Квинтиллиан, Гелен и Цельс; крупные мыслители Цицерон, Плиний-младший и другие.

Большой популярностью на Древнем Востоке пользовалась «кийяфа» — искусство бедуинов, умеющих читать, как открытую книгу, не только тайны пустыни, но и секреты человеческого лица. Так, человек, по обличью схожий со львом, объявлялся отважным, милосердным,

гордым и терпеливым; похожий на леопарда — хвастливым, злопамятным и вероломным. Высокий лоб в представлении бедуинов свидетельствовал о глупости (!), залысины — о низости духа, узкий лоб — о ловкости. Глаза средней величины говорили об изрядном уме и хорошем характере, неподвижный взор — о скудоумии, рассеянный взор — о ветрености и непостоянстве. Огромное значение бедуины придавали родинкам. В средние века склонные к «науке» богатые арабы выбирали на рынке рабов, опираясь на эти и многие другие физиогномические принципы.

Рассуждая об истинной и ложной сути физиогномики, вероучитель Абдул-Баха приводит любопытную притчу о молодом ученом-физиогномисте, который шесть лет прилежно изучал в Египте науку о чертах и выражениях лица. Успешно сдав экзамены и оседлав коня, радостный и гордый, возвращался молодой человек на родину. Полученные знания позволяли ему видеть в каждом встречном явные и скрытые черты характера, добрые и дурные наклонности. Особенно его поразило лицо одного незнакомца, в котором он прочитал, что тот жаден, хитер и беспощаден. Молодой физиогномист был поражен, когда незнакомец с добродушной улыбкой стал любезно приглашать его в дом в качестве почетного гостя. Противоречивость усвоенного и увиденного не только взволновала молодого человека, но и пробудила в нем сомнения в верности египетской школы физиогномистов.

В течение трех дней радушный хозяин изысканно услаждал ученого гостя всевозможными яствами и кальяном. Однако при расставании лицо хозяина вновь обрело злобное выражение, а счет, неожиданно врученный «почетному гостю», оказался невообразимо высоким. Пришлось отдать все деньги, халат и коня в придачу. Обчищенный до нитки, молодой физиогномист отправился в путь... славя Всевышнего и своих учителей за то, что годы обучения в египетской школе не были потрачены даром.

В Средние века отдельные взгляды физиогномистов разделяли и в той или иной мере совершенствовали Ибн Сина и ряд ведущих алхимиков, в эпоху Возрождения — Иоанн Дунс Скотт и Леонардо да Винчи.

С XV века физиогномика обрела большую популярность. Ею серьезно занимались все, кто «по долгу службы» был занят «работой с людьми»: духовные лица, медики, философы, юристы. Значительную популярность приобрело, в частности, лицегадание — определение судьбы человека по чертам лица. Физиогномика в ту пору была довольно авторитетна. Она к тому времени успела обрести множеством новых умозаключений, которые по уровню достоверности вполне могли конкурировать с сентенциями Аристотеля. Так, средневековый монах Альберт Великий считал, что «толстый и долгий нос служит знаком человека, любящего все прекрасное и не столь умного, сколь он сам о себе думает», а «кто вертит головою во все стороны, тот совершенный дурак, глупец, суетный лживый плут, занятый собою, посредственных способностей, развратного ума, довольно щедрый и находит большое удовольствие вымышлять и утверждать политические новости».

В конце XVIII века такая формальная физиогномика получила развитие в многотомном сочинении цюрихского пастора Иоганна Лафатера, который сначала изучал психологические особенности человека (отчасти пользуясь признаниями прихожан на исповеди), а затем сопоставлял полученные данные с особенностями черт лица. Накопленные таким образом сведения послужили поводом к тому, что он стал доказывать возможность определения особенностей характера по рельефу лица и строению черепа и претендовать на роль основателя новой науки.

Он писал: «Лица настолько же доступны чтению, насколько это присуще книгам, разница лишь в том, что они прочитываются в короткое время и меньше обманывают нас». Однако не все разделяли его энтузиазм. Давая оценку учению Лафатера, Георг Лихтенберг отмечал, что «эта теория представляет в психологии то же, что и весьма известная теория в физике, объясняющая свет северного сияния блеском чешуи селедок... Можно постараться нарисовать себе ночного сторожа по голосу. При этом часто ошибешься настолько, что трудно удержаться от смеха, когда обнаружишь свое заблуждение. А разве физиогномика нечто иное?»

Произведя фурор оригинальностью своего подхода, Лафатер допустил ряд ошибок, невысказанных для серьезного исследователя. Так, предмет его наблюдений составляли не все черты лица в их взаимодействии, а в основном его нижняя часть и так называемый лицевой профиль. Систематического метода выведено не было, объективные закономерности заменялись субъективным мнением автора, и в итоге труды Лафатера вызвали серьезную критику.

В изрядной мере разделял взгляды Лафатера австрийский врач Франц Иозеф Галль, создавший собственную интересную теорию. Еще мальчиком он обратил внимание, что те из его школьных товарищей, которых отличают большие и выпуклые глаза, помимо этой очевидной особенности обладают еще и очень хорошей памятью на слова. Впоследствии, обдумывая это наблюдение, Галль пришел к заключению, что за этот вид памяти ответствен участок мозга, расположенный позади глазных орбит.

Различая память вещей, мест, названий, чисел, словесную и грамматическую память, Галль расположил выделенные им формы памяти в отдельных «органах» мозга. К числу способностей, локализованных в мозговой коре, он относил также смелость, честолюбие, общительность, любовь к родителям, инстинкт продолжения рода и т. п.

Галль и его ученики создали подробнейшие карты мозга, где указали локализацию моральных и интеллектуальных качеств человека (рис. 1). Поскольку всем: умом, экспансивностью, нежностью и даже любовью — заведуют строго определенные участки мозга, то их увеличение, свидетельствующее о выраженности данного качества, сопровождается появлением выпуклости в соответствующем месте на черепе. Если же в положенном месте выпуклость отсутствует, значит, способностью этой бог человека не наградили. Получалось очень удобно: потрогал череп — и человек перед тобой буквально как на ладони.

Из таких наблюдений оформилось целое учение, которое вошло в историю науки под названием «френология» (от греческого *phren* — 'ум'). Интересно, что сам Галль

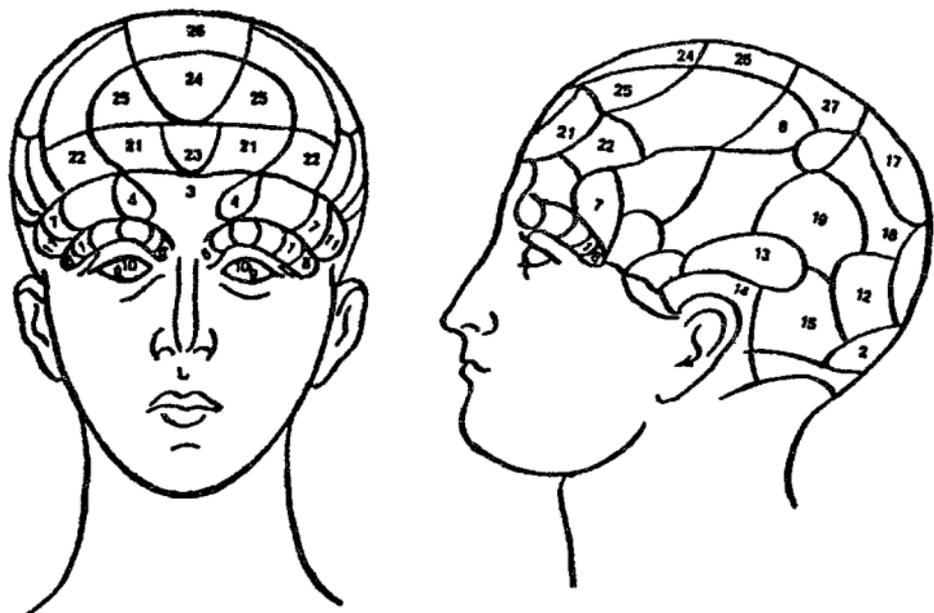


Рис. 1. Френологические карты Галля

этого термина не признавал. «Меня называют отцом новой науки — френологии. Но это не так. Слово “френология” введено моим учеником Шпурцгеймом. Я же против этого термина и пользуюсь терминами “кефалоскопия”, “краниоскопия”, “краниология”». Теория Галля быстро завоевала популярность, в том числе и в нашей стране.

Штаб-лекарь П. Пузино, который участвовал в заграничных походах 1813–1814 гг. и слушал лекции Галля в Париже, перевел его сочинения на русский язык. В 1816 г. в Петербурге вышла книга «Исследования о нервной системе вообще и о мозговой в особенности господ Галля и Шпурцгейма». Но материалистический дух нового учения не всем пришелся по вкусу.

Когда в 1824 г. ученый-медик Д. М. Велланский изъявил желание читать публичные лекции о «Галловой краниоскопии», ему этого не разрешили, мотивируя отказ тем, что она «противна христианской религии». Но френологические идеи стихийно распространялись и охватили многие просвещенные умы. Вспомним хотя бы «небольшую гипсовую головку, разбитую на нумерованные

четырёхугольники», в кабинете отца Базарова из «Отцов и детей». И это понятно: ведь Базаров-старший был уездным лекарем. Однако учение Галля было популярно и среди далеких от медицины людей. Так, М. Ю. Лермонтов, описывая доктора Вернера от лица Печорина, между прочим замечает: «Он стриг волосы под гребенку, и неровности его черепа, обнаженные таким образом, поразили бы френолога странным сплетением противоположных наклоностей». Всерьез принимали систему Галля и лица из ближайшего окружения Пушкина. Друг поэта И. И. Пущин, вспоминая впоследствии лицейскую жизнь, и в частности лицейского дядьку Сазонова, писал о нем, что это было «необыкновенное явление физиологическое; Галль нашел бы, несомненно, подтверждение своей системы в его черепе». Упоминания идей Галля встречаются и у самого Пушкина. Самое раннее из них — в письме к Анне Керн от 1825 г. Полусерьезно-полушутливо предлагая ей бросить мужа и приехать к нему в Михайловское, одну из предпосылок такого поступка Пушкин видит в наличии у нее «сильно развитого органа полета». В поэме «Граф Нулин» герой ночью безошибочно на ощупь дорогу, ибо, согласно черновому варианту, он «местной памяти оргán имел по Галлевой примете».

Орган местной памяти — он же орган любви к путешествиям — действительно значился среди упоминаемых Галлем мозговых «органов». В его многотомном сочинении он значился под номером XIII, проявляясь двумя выпуклостями, расположенными от корня носа до середины лба. Людям, у которых резко выражены местная память или ощущение местности, по Галлю, свойственно стремление путешествовать. Галль считал, что эти свойства присущи прежде всего птицам, в связи с чем Пушкин применительно к Керн поэтично называет ведающий ими орган «органом полета».

Слава Галля была недолгой. Уже в XIX веке его система была убедительно опровергнута. Френология давно считается псевдонаукой и никем, кроме восторженных дилетантов, не принимается всерьез. Однако его идеи, с позиций современной науки — абсолютно наивные, сыгра-

ли и свою положительную роль, стимулировав исследования мозговой ткани. Френология послужила источником психоморфологического направления в исследованиях по проблеме локализации функций в головном мозге. Поэтому вполне справедливы слова, начертанные на могиле Галля: «Будем благодарны ему за то, что он сделал, и воздержимся от обвинений в том, что он не выполнил того, на что другие и не осмелятся, хотя он и проложил путь, по которому они пойдут».

Для своего времени идеи Лафатера и Галля были новаторскими и впечатляющими, они нашли много приверженцев. Особенно популярны были они в среде немецких писателей, участников литературного движения «бури и натиска» (штюрмеров), и, вероятно, сыграли определенную роль в формировании теории Чезаре Ломброзо о врожденном преступном типе. Итальянский психиатр Ломброзо, проработав всю жизнь тюремным врачом, создал действительно впечатляющую классификацию лицевых черт преступников. Он высказал мысль о том, что преступники не только отличаются по внешнему виду от нормальных людей, но и несут в себе рудиментарные признаки первобытного человека. Внешними проявлениями этих признаков служат так называемые стигматы преступности: неправильное строение черепа, асимметрия лица, притупленная чувствительность, неспособность краснеть, склонность к татуировке (!) и т. д. Аномалии в психике выражаются в мстительности, тщеславии, гордости, слабости рассудка, неразвитости нравственных чувств, особенностях речи и даже особом письме, напоминающем иероглифы древних народов.

Руководствуясь этими признаками, Ломброзо признал возможным не только устанавливать тип преступного человека вообще, но и различать черты, присущие отдельным категориям преступников: вора́м, убийца́м, насильникам и т. д. В книге «Человек преступный» (1876) он пишет, что убийцы большей частью брахицефалы с мощными челюстями, длинными ушами и стекловидными глазами, воры — долихоцефалы с маленькими глазами, мошенники и совершающие поджоги отличаются кривым носом.

Учение Ломброзо не нашло дальнейшего применения. Увы, в его выводах слишком много моральных заключений и слишком мало истины. Конечно, было бы очень соблазнительно опознавать преступников, пускай потенциальных, по форме бровей или носа. Однако опыт криминалистов свидетельствует, что преступления совершаются людьми самой разной наружности, иной раз даже вполне импозантной. Уже упоминавшийся знаменитый герой Конан Дойля утверждал: «Человек самой отвратительной внешности, какую мне доводилось встречать, был великим филантропом, без счета жертвовавшим на нужды сирот, а самая очаровательная из виденных мною женщин оказалась отравительницей своих детей». Так или иначе, труды Ломброзо небезынтересно читать, но пользоваться ими невозможно, по крайней мере в целях криминалистической экспертизы.

Недостаточная обоснованность физиогномических теорий обусловила скептическое отношение к ним отечественных ученых, гордившихся своим материалистическим мировоззрением. При этом упускалось из виду, что многие признанные авторитеты материалистической науки не только не отрицали взаимосвязи внешнего и внутреннего, но и логически ее обосновали. Так, Ч. Дарвин и И. М. Сеченов высказали обоснованное мнение о том, что черты лица, особенно мимика и другие выразительные движения, отражают функциональное состояние нервной системы и зависят от особенностей психики человека.

«Что есть научного в так называемой науке о физиогномике, — рассуждал Ч. Дарвин, — зависит, кажется, от того, что каждый индивидуум сокращает преимущественно только определенные мускулы лица, следуя своим личным склонностям. Эти мускулы могут быть сильнее развиты, и потому линии и морщины лица, образуемые их обычным сокращением, могут сделаться более рельефными и видимыми». (Вспомним, что нечто подобное в свое время предполагал еще Аристотель.)

Приблизительно в то же время И. М. Сеченов в книге «Рефлексы головного мозга» писал: «Психическая деятельность человека выражается, как известно, внешними признаками; и обыкновенно все люди — и простые, и уче-

ные, и натуралисты, и люди, занимающиеся духом, — судят о первой по последним, т. е. по внешним признакам... Все без исключения качества внешних проявлений мозговой деятельности, которые мы характеризуем, например, словами одухотворенность, страстность, насмешка, печаль, радость и пр., суть не что иное, как результат большего или меньшего укорочения какой-нибудь группы мышц — акта, как всем известно, чисто механического».

Таким образом, становится очевидно, что психологическая оценка внешности не лишена научных оснований. К сожалению, человек, увлеченный этой проблемой, сегодня сталкивается со множеством противоречивых источников, многие из которых недалеко ушли от средневековой схоластики.

Пытаясь оценивать окружающих на основе какой-то частной теории, мы рискуем сделать поверхностные и односторонние выводы. Проблема состоит в том, что такой сложный объект, каким выступает человек, недопустимо оценивать в статике, но только в динамике.

Наряду с характерными чертами внешности анализу подлежат многообразные нюансы поведения — как речевого, так и бессловесного. Только непротиворечивое сочетание множества внешних признаков позволяет нам выносить более или менее достоверную оценку. Следует обращать внимание не только на форму лица, но и на такие подробности, как интонация речи, выразительные движения, позы, жесты и даже рост партнера по общению. Впрочем, обо всем по порядку.

1.2. О ВАС РАССКАЖЕТ ЛИЦО

Самая занимательная для нас поверхность на земле — это человеческое лицо.

Г. Лихтенберг

Голова — важнейшая часть тела. Здесь сосредоточены основные органы восприятия информации о внешнем мире: зрительные, слуховые, обонятельные и вкусовые ощущения обеспечиваются работой рецепторов, расположенных

на голове. Все мыслительные процессы осуществляются благодаря работе головного мозга.

Недаром многие выразительные движения, связанные с головой (постукивание или хлопок по лбу, покручивание пальцем у виска и т. п.), призваны указать на то или иное проявление умственных способностей: так мы либо поощряем себя за блестящее решение, либо призываем собеседника как следует подумать, либо намекаем на недостаток у него ума...

Исключительная роль головы интуитивно понятна даже маленьким детям. Едва научившись рисовать человечка, ребенок обязательно изображает голову, хотя многие другие части тела могут на рисунке отсутствовать.

Воспринимая другого человека, мы обращаем взор прежде всего к его голове, к лицу, рассчитывая именно из этого источника получить наиболее важную информацию. Что же мы можем таким образом узнать?

В житейской психологии накоплено множество примет, по которым распознаются черты характера. Например, человека с оттопыренными ушами («лопоухого») считают простоватым; «орлиный» нос с горбинкой расценивают как признак мужества, тонкие губы — признак недоброго нрава, и т. п. Подобные выводы когда-то были сделаны на основе нескольких единичных примеров (возможно, вовсе не характерных) и впоследствии закрепились в общественном сознании. В отдельных случаях можно даже проследить логику таких выводов. Например, нос — наименее подвижная часть лица, практически не участвующая в мимике. Однако то, каким видится нос, зависит от положения головы, которое в свою очередь определяется душевным состоянием человека. В плохом настроении, в состоянии подавленности и грусти человек, как правило, опускает голову, отчего нос зрительно кажется длиннее и словно указывает вниз (отсюда всем известный фразеологизм «повесить нос»). Наоборот, в состоянии душевного подъема голова приподнимается, кончик носа смотрит вверх и даже слегка видны ноздри. Потому-то человека с довольно длинным носом считают склонным к унынию и занудству, а курносого — энтузиастом и оптимистом.

Разумеется, большинство таких наблюдений недостаточно обоснованны и не могут считаться достоверными. Тем не менее именно из таких наблюдений веками складывалась особая ветвь человекознания — физиогномика. Начиная с Аристотеля, которому не откажешь в научной проницательности, мыслители всех времен и народов пытались соотнести форму головы и черты лица с психологическими характеристиками. В адрес физиогномики было выпущено немало критических стрел. Действительно, физиогномические теории весьма уязвимы для критики. Однако их сторонники полагают, что лучше иметь пускай и несовершенную теорию, чем вообще никакой. К тому же наряду с двусмысленными и просто неверными толкованиями встречаются и многочисленные примеры справедливых и точных суждений, вынесенных на основе изучения лиц. Это свидетельствует о том, что хотя физиогномика сегодня едва ли может считаться настоящей наукой, но, вероятно, содержит некое рациональное зерно. Конечно, физиогномические построения еще требуют экспериментальной проверки и серьезного научного обоснования. Тем не менее многие наблюдения с изрядными оговорками могут рассматриваться как небезынтересный материал для психологического анализа. И вот почему.

Не подлежит сомнению, что то или иное выражение придают лицу определенные психические состояния — воодушевление или грусть, страх или гнев, застенчивость или задумчивость. *Физиогномика* — это основанное на опыте учение о статических внешних проявлениях человека, которые могут быть истолкованы как признаки его характерных психических особенностей. Приходилось ли вам встречать людей со «злым лицом»? А с «умным» или «глупым»? Лицо человека хранит следы наиболее частых, типичных для него переживаний и мыслей. Более того, эти черты, вероятно, закрепляются в генофонде и наследуются так же, как и склонность к тем или иным психическим реакциям.

И еще одно соображение. Если у какого-то человека, например, «смелый орлиный нос», то окружающие интуитивно станут относиться к нему, как к бойцу. Из-за этого бессознательно ощущаемого «доверия» действитель-

но может выработаться бойцовское поведение, которое, гармонируя с внешним обликом, будет признано окружением и в результате этого еще более усилится. Точно так же к человеку с аляповатыми, «клоунскими» чертами лица скорее всего сложится соответствующее отношение, и он, отчаявшись произвести впечатление человека серьезного и вдумчивого, постарается извлечь все преимущества из навязанного ему образа.

Поэтому, признавая всю условность и ограниченность физиогномических трактовок, рассмотрим те параметры, которые кажутся наиболее достоверными. Хотя динамические характеристики гораздо более значимы, чем статические, то есть движения лица более показательны, чем его форма.

И не забывайте при анализе лица собеседника о том, что приведенные в этой главе характеристики не универсальны: они рассчитаны на представителей европеоидной расы, и если очень широкий нос европейца (как нетипичный) указывает на твердость воли, настойчивость и стабильность характера, а полные губы — на щедрость и открытость, то для жителя Африки такие черты обычны и не несут в себе дополнительного смысла.

Волосы

Начнем с такой заметной и, казалось бы, психологически малозначимой детали, как волосы. Их структура и цвет — признаки настолько явные, что обязательно бывают замечены и, как правило, оценены. Причем эти оценки, как свидетельствуют научные данные, вовсе не безосновательны. Дело в том, что волосы, кожа и нервная ткань генетически связаны между собой; три этих компонента формируются из одной клетки, возникшей на самом раннем этапе развития человеческого зародыша.

Вам наверняка приходилось встречать людей с *нежными, словно детскими волосами*. Познакомившись с ними поближе, можно заметить, что такие люди более чувствительны — как физически, так и эмоционально. Их тело и душа отличаются хрупким строением, повышенной ранимостью. Характерно, что тонкие и мягкие воло-

сы гораздо чаще встречаются у женщин, чем у мужчин.

Люди с жесткими волосами не столь утонченны, скорее грубы. Они легче переносят боль и тяготы жизни, в общении прямолинейны и чужды деликатности, возможно, оттого, что улавливают оттенки чужих чувств и подтекст в высказываниях. Такого человека легко рассмешить грубоватым анекдотом, но невозможно заставить оценить тонкий афоризм.

Жесткие волосы часто (хотя и не всегда) бывают у брюнетов; светлые волосы почти всегда тоньше и мягче. Не на этом ли основана наша неосознанная симпатия к блондинам, которые кажутся людьми более тонко чувствующими и мягкими?

Светлые тона ассоциируются с чистотой и свежестью, а это привлекательные качества. Кроме того, многие оттенки светлых волос напоминают блеск золота, ассоциирующийся с богатством и удовольствиями. Светлое обрамление лица слегка размывает контур головы и тем самым сглаживает черты лица при сильных эмоциях, создает впечатление большей уравновешенности, спокойствия, скромности и даже кротости. Светлые волосы — редкость, а редкое привлекает своей необычностью. Недаром жаждущие признания представительницы прекрасного пола предпочитают именно светлый цвет волос. Ради успеха у публики блондинками стали Мэрилин Монро, Мадонна, Ким Бессинджер... Вообще мужчинам следует иметь в виду, что, по некоторым статистическим данным, из 15 встреченных блондинок лишь одна «натуральная».

Мужчины красят волосы крайне редко. Для женщин это обычное дело. Может быть, в этом проявляется большая пластичность их душевной организации, постоянный поиск своего Я, причем как внешнего, так и внутреннего. *Многokратное экспериментирование с цветом волос* — верный признак импульсивности, некоторой душевной нестабильности и постоянных исканий.

Существуют довольно полные описания типов людей в зависимости от цвета волос. Итак, если вы от природы...

...рыжая. Вы упрямы и гневливы. У вас склонность к спорту и честолюбивое стремление к победе. Если лицо

квадратное, вы можете быть прекрасной автомобилисткой и овладеть любой мужской профессией. Если овальное, женственное — обладаете поэтическими способностями, а то и талантом. Вы недипломатичны и нетерпеливы. Часто действуете страстно и рискованно, не признавая компромиссов. В силу противоречивости характера бываете великодушны и даже нежны. Когда же распускаете свои прекрасные рыжие волосы (которые обрезаете редко и неохотно), то в них рождаются такие магнетические флюиды, против которых устоять невозможно.

Безразличных к вам нет. Вас или ненавидят, или обожают. Вы же часто относитесь к мужчинам с презрением. По свойствам характера и темпераменту вам может подойти энергичный высокий шатен или брюнет.

Вы любите синий, зеленый, черный и белый цвета; птиц и животных, особенно лошадей и собак. Любите живой водоворот окружающей жизни. При всем уважении к семейным узам для вас они не главное. Вы человек деловой, с вами легко сотрудничать. Можете быть прекрасным лидером в любом деле.

...шатенка. Вы всегда живы, веселы и умны. Любите поездки. Практически всему можете научиться — и очень быстро. Способны, трудолюбивы.

У вас множество друзей. Вы прекрасный собеседник и любимы в обществе. Однако в глубине души вы достаточно сдержанны и умеете блюсти свои интересы.

У смуглой шатенки характер несколько скрытный. У белокожей — более мягкий и сентиментальный.

Ваши вкусы почти всегда широки и разнообразны. Вероятно, это связано с тем, что шатенки — нечто среднее между блондинками, брюнетками и рыжими, то есть «впитали» в себя по чуть-чуть от всех типов.

Вы хорошо владеете собой. Прекрасно следите за своим здоровьем и внешностью.

Если вы темноглазы, то предпочитаете технические профессии, если голубоглазы — гуманитарные, например прикладные искусства, литературу. Если вы невысокого роста, можете сделать карьеру танцовщицы. Если же шатенка высока и стройна — имейте в виду: это лучшая из секретарш.

...блондинка. Чаще всего вы скромны, добры и мягки. Можете быть мечтательной, меланхоличной и порою капризной. В отношениях с мужчинами скорее пассивны, хотя в любви очень преданны. Вы частенько плачете, прекрасно зная, что слезы вам к лицу. И лжете тоже довольно легко и часто. Правда, без коварства, словно желая исправить или приукрасить ситуацию. Вы не слишком работоспособны и не очень радеете за дело. Но если у вас хороший руководитель, то и вы отличный работник. Однако в вас нет честолюбия, в жизни вы почти идеалист. К тому же сентиментальны, любите мягкие пастельные тона, снег, облака и поэзию.

Если мужчина шатен или брюнет, он может смело завести с блондинкой отношения. И даже серьезные. Игра стоит свеч. Но нелишне помнить: когда блондинка говорит «я вас люблю» или «я вас не люблю», это еще ничего не значит — она очень скоро может изменить свое утверждение.

...брюнетка. Это очень сильный, авторитарный и серьезный характер. Вы хитры, умны и терпеливы. Ваш ум пронизателен. Превосходно разбираетесь в политике, дипломатии. Все свои проекты и даже трудные планы умеете непременно осуществить. Сопротивление только удваивает вашу энергию.

Если вы белокожи, то рачительная и экономная хозяйка. Если смуглы — вам хватает разума смягчить свой чувственный пыл.

Но уж если вы полюбите, то можете отдать за избранника жизнь. Ваша пронизательность позволяет вам смотреть на его вечерние опоздания сквозь пальцы. Однако, если для вас это становится серьезной угрозой, в порыве ревности вы готовы на все.

Одеваетесь вы строго и продуманно. Любите черный и красный цвета, мягкое вечернее освещение. Не очень хорошо воспринимаете большие компании. Склонны к одиночеству и напряженной работе.

Зачастую ваш брак бывает поздним, ибо ум, воля и отсутствие кокетства частостораживают мужчин.

Но напрасно. Если мужчина шатен или блондин с мягким и даже застенчивым характером, брюнетка очень ему подойдет.

Длина волос тоже может способствовать раскрытию характера вашего собеседника, хотя и в меньшей степени, поскольку она еще менее постоянна, чем цвет волос. Кроме того, есть люди, которым по долгу службы часто приходится менять прическу (актеры, модели и т. д.). Тем не менее, длинные, свободно растущие волосы издавна считались признаком независимости, уверенности в своей силе. Недаром людей, попавших в зависимое положение, рабов или осужденных, как правило, брили наголо или коротко стригли. Эта традиция сохраняется и сегодня в армии и в местах заключения (считается, что из гигиенических соображений, хотя психологическая символика прослеживается тут довольно явно). Из тюрьмы человек выходит с коротенькими волосами, равномерно отросшими по всей голове. Забавно, что такая прическа почему-то очень популярна у бизнесменов.

В целом же прическа не очень показательный признак. Способ стрижки и укладки волос диктует мода, а также принадлежность к определенной социальной группе. Гораздо интереснее для наблюдателя те особенности, которые почти не подвержены косметическим изменениям, — форма и черты лица.

Форма лица

Исследователи выделяют несколько типичных форм лица (рис. 2).

Эталоном считается *овальное лицо*. Такое идеальное лицо имеет правильные пропорции, и его обладатель должен был бы иметь идеальный характер. Увы, в жизни такие лица встречаются крайне редко. Вообще, большинство лиц скорее тяготеет к тому или иному типу, сочетая в себе и признаки других.

Продолговатое лицо — так называемый аристократический тип. Продолговатость свидетельствует об интеллекте, чувствительности, уравновешенности и рассудительности. Такие люди обладают организаторским талантом и ярко выраженной целеустремленностью.

Треугольное лицо всегда служило источником вдохновения для художников и скульпторов. Считается, что

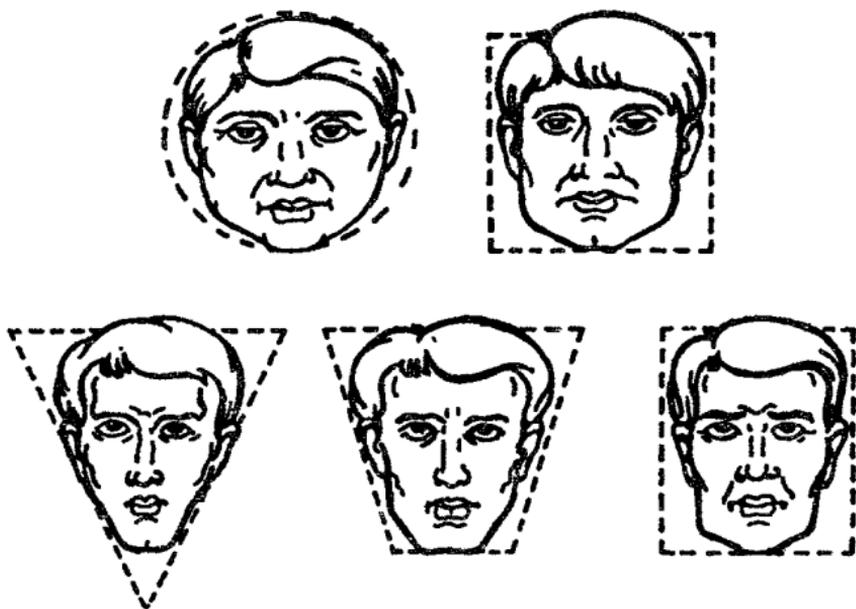


Рис. 2. Типичные формы лица

человек с таким лицом обладает высокой чувствительностью, нередко — одаренностью, однако не способен на сильную привязанность.

Круглое лицо ассоциируется с добродушием, миролюбием, мягкостью и обаянием. Круглолицые любят комфорт, вкусную еду и приятную компанию. Круглое лицо вызывает у окружающих спонтанную симпатию. Впрочем, житейские обобщения порой заставляют считать круглолицего человека недалеким и простоватым. Наверное, поэтому многие женщины с таким лицом стремятся изменить его форму, чтобы оно выглядело более овальным (для этого существует множество косметических ухищрений).

Квадратное лицо характерно для людей энергичных, дисциплинированных и исполнительных. Отрицательные черты: человек с таким лицом труден в общении, а порой прямолинеен до жесткости.

В отличие от многих наивных житейских обобщений, такая типология имеет вполне логичное эволюционное и анатомо-конституционное обоснование. Когда наши человекоподобные предки переселились из девственного леса

в саванну, то, кроме всего прочего, они уже обладали тем, что было наиболее необходимо им для выживания: массивной нижней челюстью с крепкими зубами. В силу того, что стадный образ жизни не требовал мыслительной активности, лобная кость была развита слабо. В ходе эволюции люди дифференцировались по отношению к решаемым ими задачам и их интеллектуальные способности возрастали. Соответственно лобная часть черепа увеличивалась, а нижняя уменьшалась. Поэтому в настоящее время у каждого человека можно обнаружить, обременен ли он в большей степени умственно или телесно, то есть в соответствии с его предрасположенностью доминирует интеллектуальная или эмоционально-потребностная сторона.

Так, *округлая форма головы* обычно связана с преобладанием в организме эндодермы — ткани, способствующей усвоению питательных веществ. Понятно, что люди с такой головой любят поесть, не прочь развлечься, обожают комфорт.

Квадратные и продолговатые лица связаны с преобладанием мезодермы — ткани, из которой формируется костно-мышечная система. Люди такого типа инициативны, полностью отдаются своей работе.

Люди с треугольным лицом, расширяющимся кверху, встречаются довольно редко. У них высокая доля эктодермы (нервной ткани). Такие люди по природе своей мыслители, они реагируют скорее психически, чем физически.

Американский психолог Р. Уайтсайд считает возможным по овалу лица выявить даже такую черту, как жадность, правда, никак не обосновывая подмеченную им закономерность. Он пишет: «Если у вас есть однодолларовая бумажка, взгляните на изображенный на ней портрет Джорджа Вашингтона, первого американского миллионера. Заметьте, как *от рта к ушам его лицо расширяется* (самая широкая часть лица находится на линии ушей)». Это физический индикатор жадности. Такие люди обладают прекрасными организаторскими способностями, они предусмотрительны и своего не упустят, следят за своими вещами, живут по средствам... Свое тело такой

человек рассматривает как свою собственность, он старательно за ним ухаживает и, может, поэтому дольше живет. Такие люди крайне редко становятся пьяницами — они тяжело трудились, чтобы иметь то, что у них есть, и растрачивать нажитое они не собираются. Они незаменимы в страховых службах.

У людей с противоположной чертой, с пониженным стремлением к стяжательству, *лицо по направлению к ушам сужается* (то есть на линии ушей лицо наиболее узкое). Такие люди живут сегодняшним днем, их можно назвать рыцарями удачи. Если вы общаетесь с жадным человеком, то:

- можете обращаться к нему за советами, касающимися как долгосрочных финансовых вложений, приобретения недвижимости, так и менее серьезных вещей, например того, где можно что-либо купить подешевле;
- имейте в виду, что, несмотря на все стоны по поводу того, что у него нет денег, его сбережения довольно велики. Вы можете смело поговорить с ним о налогах, о высоких ценах или плохом обслуживании в магазинах;
- помните, что у него могут быть и другие ярко выраженные черты характера. Если, например, он великодушен, то может вас и поддержать, но никогда не подпишет вам рекомендательное письмо, если вы не будете полностью на его стороне.

Если же рядом с вами не жадный человек, то:

- наслаждайтесь его способностью жить только сегодняшним днем, не беспокоясь о куске хлеба на завтра, тем, что он не эгоист;
- осторожно относитесь к предложениям участвовать в его финансовых делах — эти люди непредсказуемы. Предложите подождать, пока у него не появится достаточная сумма наличных;
- от него следует ожидать желания купить сегодня, а заплатить завтра, поэтому проверьте его платежеспособность.

Вероятно, по более мелким деталям, касающимся формы головы и овала лица, можно сделать еще много выводов о характере человека. Однако большая часть этих выводов недостаточно проверена и мало достоверна. По-

этому обратимся теперь к конкретным чертам лица, которые также могут быть оценены как индикаторы психологических свойств. Самым заметным и выразительным элементом лица являются глаза. Их роль в формировании возникающего у нас впечатления настолько велика, что заслуживает описания в отдельной главе («Глаза — зеркало души»). А сейчас рассмотрим другие черты — как оказывается, не менее значимые.

Нос

Американский психолог Родни Дэйвис рекомендует особое внимание уделять строению носа. Вот какими наблюдениями он делится в своей книге «Как читать лица».

Идеальными считаются пропорции, при которых нос составляет ровно треть лица и равен по высоте лбу и расстоянию от основания до подбородка. «Правильное деление лица символизирует внутренний баланс и свидетельствует о таких качествах, как честность, лояльность и справедливость», — отмечает Дэйвис.

Излишняя полнота носа независимо от формы — это не беда. Она свидетельствует о душевной теплоте и оптимистичности характера его обладателя.

Если *нос недостаточно мясист*, то это признак холодной, пессимистической натуры с неясным будущим.

Длинный нос указывает на скованность и чрезмерную гордость, иначе говоря — на снобизм.

Курносость — признак счастливицков. Носители таких зазорных носов, как правило, избегают тяжелой работы, рассчитывают на везение в жизни.

Нос же, опущенный книзу, свидетельствует об эгоизме и нелюдимости (тут, впрочем, вспомним и об иной, вышеприведенной трактовке).

Важную роль в определении характера человека играет, оказывается, ширина носа в сравнении с его длиной. Чем шире нос — как короткий, так и длинный, — тем стабильнее характер его владельца.

Длинный и узкий нос свидетельствует об остроумии хозяина, который, однако, может быть весьма поверхностной натурой с неустойчивым характером.

Продолговатый и широкий нос указывает на такие личные качества, как твердость воли, настойчивость. Особенно это справедливо в отношении тех, у кого нос резко расширяется в нижней части.

Короткие носы нарушают гармонию лица, однако их обладатели, как правило, свободолобивые люди, не склонные строго придерживаться правил.

Идеальный нос должен быть прямым, но с закругленным кончиком. Такой нос присущ людям искусства, личностям авторитетным и добивающимся наибольших успехов в зрелом возрасте.

Если нос слишком выдается вперед, то это признак замкнутости, безответственности и любопытства. Не случайно такой тип получил житейское название «гордый нос».

Плоский, приплюснутый нос указывает на недостаток уверенности в себе, что, понятно, уменьшает шансы его обладателя достичь успеха в жизни.

Брови

Естественно, что даже при кратковременном рассмотрении чужого лица нос, как выступающая его часть, привлекает почти столь же большое внимание, как глаза. Гораздо меньше внимания уделяется таким деталям, как брови, хотя их форма и положение тоже несут определенную информацию. Вот некоторые из наиболее достоверных наблюдений, касающихся бровей.

По расположению бровей относительно глаз можно судить о степени общительности человека. Если присмотреться повнимательнее, то можно заметить, что у приветливых людей брови расположены близко к глазам. Такие люди легко заводят новые знакомства и сразу же начинают вести себя с новыми знакомыми, как со старыми друзьями. Эти люди, как правило, преуспевают в торговле и вообще во всех сферах, требующих непосредственного контакта.

И наоборот, у более церемонных людей, приверженных всяческим формальностям, брови расположены относительно высоко. Такие люди ведут себя несколько

отстраненно и суховаато, не спешат сблизиться с другим человеком, хотя такое поведение продиктовано не высокомерием, а некоторой настороженностью. В общении с ними желательно соблюдать особую предупредительность. Но если вам все же удастся сблизиться с таким человеком, он, скорее всего, окажется преданным другом и надежным партнером.

И еще о бровях. Вам будет легче общаться с людьми, у которых *прямые ровные брови*, если вы будете знать, что в душе они — художники. Многие их проблемы обусловлены тем, что, стремясь к гармонии, они готовы пассивно ее воспринимать и ждут, когда другие ее обеспечат. Подлинных высот достигают те из них, кто умеет сам создавать желанную гармонию.

Дугообразные брови — показатель некоторой театральности натуры. Такая форма бровей характерна для многих известных актрис, и девушки нередко специально выщипывают брови дугой, чтобы походить на своих кумиров. Поведение человека с дугообразными бровями всегда эффектно, порой чересчур.

Губы

Еще более показательный элемент лица — рот (губы). В данном случае наблюдения психологов почти совпадают с традиционными житейскими обобщениями. Подмечено, что *люди с тонкими губами* по натуре суховаты, расчетливы и экономны, не любят многословия и театральности. Как правило, они весьма успешны в финансовых операциях, чего не скажешь о *полногубых («губастых»)* людях, которых отличает щедрая и открытая манера поведения. *Женщины с тонкими губами* нередко усиленно манипулируют помадой, чтобы выглядеть более привлекательно.

Полные губы в профиль обычно заметно выступают. Следует иметь в виду, что рот вообще сильнее выступает вперед у людей импульсивных, склонных сначала сказать или сделать, а потом подумать.

Очертания рта формируются прижизненно. Еще Авраам Линкольн сказал: «Бог дал нам лицо, но свой рот

мы делаем сами». В первые годы жизни человек оптимистичен и всегда готов к улыбке, поэтому уголки рта ребенка немного подняты вверх. В зависимости от того, как впоследствии складывается жизнь, природный оптимизм укрепляется или улетучивается. И рот приобретает форму, отраженную еще в древнегреческих театральные масках: *обращенные вверх уголки рта* символизируют жизнелюбие и оптимизм, *обращенные вниз* — склонность к пессимизму.

Мужчины невольно останавливают взгляд на женских губах, потому что, по мнению психологов, их форма и размер говорят о темпераменте и сексуальности женщин.

Женщины:

- *с полными губами* — любвеобильные, страстные и нежные;

- *с пухленькими губками в виде «бантика»* — горячо и от всего сердца любящие одного мужчину;

- *с узкими губами* — раскрывающие свое сердце для любви только после длительной дружбы. Спутника жизни выбирают из круга близких друзей, а случайные знакомства не приемлют;

- *с полной верхней губой и узкой нижней* — нуждающиеся в очень сильном партнере. Только такой способен вызвать в них бурные чувства.

А что скрывается в очертаниях мужского рта?

Мужчина с большим ртом и опущенными, как бы спадающими уголками губ обладает сильной волей, на него трудно оказать влияние.

Несоразмерно маленький рот «выдаст» слабый характер — его обладатель озабочен борьбой за выживание.

Чуть выпяченные большие губы — свидетельство успеха и довольства жизнью.

Рот, одна сторона которого опущена, принадлежит упряму.

Уголки рта приподняты вверх — человек, который хочет всем нравиться, но внутренне не уверен в себе и нуждается в поддержке и одобрении.

Верхняя губа, явно выступающая над нижней, «скажет» о нерешительности характера, выпяченная нижняя — об эгоистичности.

Этим кратким перечнем далеко не исчерпываются те черты лица, которые могут быть так или иначе психологически истолкованы. Сегодня большой популярностью пользуются многостраничные руководства по физиогномике, где тщательно проанализирована каждая мельчайшая черточка. Надо лишь помнить, что некоторые из подобных наблюдений заимствованы из старых фолиантов, не выдержавших проверки временем, либо из восточных учений, мало пригодных к толкованиям европейского типа лица. В целом замечено: чем тоньше и мельче анализируемая черта, тем выше вероятность ошибки в каждом индивидуальном случае. Поэтому ограничимся приведенными основными параметрами и, завершив весьма приблизительный анализ лица в его статике, обратимся к гораздо более показательной динамике.

Морщины

Не секрет, что наше настроение часто бывает буквально «написано на лице»: всякое чувство так или иначе проявляется в мимике. И если какое-то чувство отражается в выражении лица довольно часто, это накладывает заметный отпечаток на наши черты. В частности, в виде морщинок.

Подойдите к зеркалу и внимательно рассмотрите свое лицо (впоследствии вы сможете точно так же оценивать черты окружающих). Вы наверняка найдете на нем морщинки — может быть, едва обозначившиеся, а может быть, глубокие и почти неизгладимые. Сравните свои черты с теми, что приведены на схематичном рисунке (рис. 3). И вы сможете лучше понять, какие настроения преобладают в вашем душевном мире.

а) Морщинки в уголках глаз и рта — свидетельство радости, приподнятого настроения, оптимистичного расположения духа.

б) Морщинки расположены радиально около рта. Такие морщинки имеются у застенчивых, стеснительных людей, которые всего в жизни боятся и испытывают сильную потребность в защите и покровительстве.

в) У людей, которые чересчур внимательны к мелочам, подробностям окружающей действительности, от-

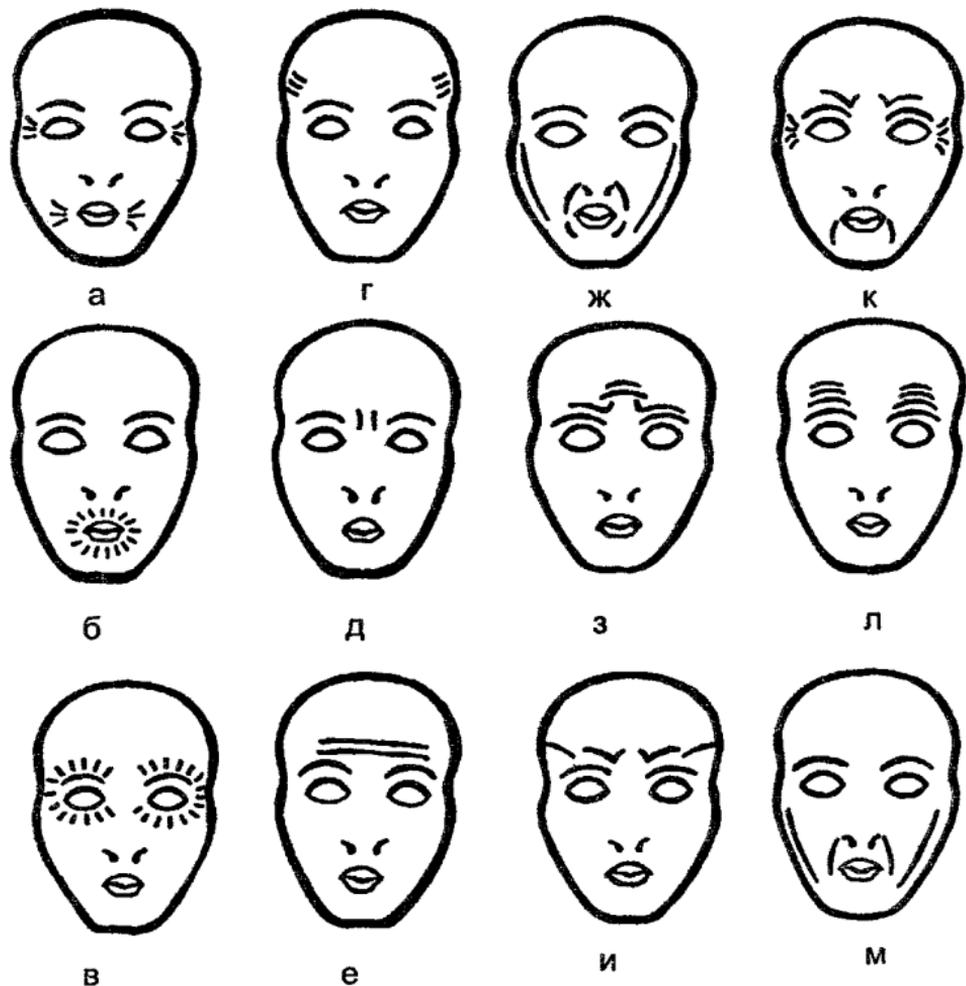


Рис. 3. Морщины

мечаются морщинки вокруг глаз («гусиные лапки»). Такие люди бывают излишне педантичны и требовательны.

г) Морщины образуют маленькие горизонтальные линии над внешним краем бровей. Это верный признак того, что человек постоянен в своих идеалах и пристрастиях, а потому чаще всего честен и верен.

д) Глубокая морщина между глаз свидетельствует о склонности к размышлениям, интеллигентности. Она бывает у людей стеснительных, а когда лоб низкий, она показывает, что человек озабочен проблемами, которые кажутся ему неразрешимыми.

е) Горизонтальные морщины почти во весь лоб — признак предусмотрительности и добродушия. Но если такие складки получаются за счет многочисленных маленьких горизонтальных морщин, это означает неспособность завершать дела и склонность к сплетням.

ж) Такие морщинки появляются в момент разочарования и часто исчезают, но если это чувство возникает постоянно, то они со временем становятся заметны. Самая типичная складка в этой ситуации начинается от ноздрей и кончается около края губ. Если к этому добавляются морщинки, начинающиеся от глаз, значит, человек находится на пределе своих возможностей, а если морщины продолжаются и ниже рта, то это говорит о физических страданиях.

з) Такие морщинки — показатель тревоги. Все лицо как бы становится «наморщенным», а над бровями появляются две угловатые морщины.

и) Снова появляются угловатые морщины, но в этом случае угол становится острее. Рядом аналогичные морщинки, но поменьше. Характерный признак агрессивности.

к) Кроме уже знакомых угловатых морщин на лбу, появляются маленькие морщинки, направленные вниз, около глаз и в уголках рта. Такому человеку свойственна повышенная нервозность.

л) Люди, которые всему удивляются, обыкновенно имеют маленькие горизонтальные морщины над глазами.

м) Маска безразличия. В этом случае обыкновенно морщин не бывает, просто мышцы щек ослаблены, поэтому в уголках рта образуется складка. Это также может быть признаком лени.

Родинки

Не успевает человек появиться на свет, как на его коже образуются родинки и родимые пятна, которые сопровождают его до конца жизни. Труднообъяснимый механизм возникновения и существования таких отметок издавна вызывал у людей ощущение иррационального и подталкивал к тому, чтобы объяснить назначение и смысл этих знаков.

Существует целая отрасль предсказания судьбы и прочтения характера человека по его родинкам в зависимости от того, где они расположены. Считается, что чем больше родинка, тем многозначительней ее свойства и основательней предсказываемые ею надвигающиеся события.

Чем круглее родинка, тем добрее предзнаменование. Если же родинка выпуклая, то судьба считается очень счастливой. Овальные или вытянутые родинки приносят неудачу, которая тем хуже, чем темнее родинка.

Что говорят родинки на теле о вашем будущем?

Родинка на горле — богатый брак; осуществление честолюбивых планов.

На шее — множество удач и крушений надежд, неожиданные наследства, неудачи на первых порах, но успех в конечном итоге.

На кисти — природные способности, ведущие к успеху.

На правой руке — удача, *на левой* — денежные хлопоты.

На плече — трудные и сложные времена.

На груди справа — повороты судьбы. *Слева*: у мужчины — удача и счастье, у женщины — пылкий темперамент, нередко приводящий к нелепым привязанностям. *Посередине* — хорошие доходы, но не приносящие большого состояния.

На животе — самолюбивая натура, склонность потакать своим слабостям; лень и, возможно, жадность.

На спине — честность и щедрость, но при этом высокомерие и самолюбование. Если родинка сидит очень низко, то чувственность и потакание собственным слабостям.

На ребрах справа — трусость, праздность, бесчувственность, некоторая занудность. *Слева* — те же качества, но в меньшей степени и окрашенные ироничным отношением к себе.

На ягодицах — сильные здоровые дети и множество внуков.

На бедрах справа — добрый характер, богатство и счастье в семейной жизни. *Слева* — одиночество, утрата, бедность, хотя по характеру человек добр.

На правом колене — беспечный брак и нестесненность в денежных средствах, *на левом* — суетливость.

На лодыжке — утонченность, делающая из мужчины щеголя. У женщины служит признаком энергии и большого трудолюбия.

На правой стопе — любовь к разездам, *на левой* — сообразительность.

На ноге — лень.

У многих родинки есть *на лице*. В восточной физиогномике каждой из них приписывается определенное значение. Сопоставив местоположение родинки на чьем-то или на своем собственном лице с данным рисунком (рис. 4), вы можете получить небезынтересную информацию. Места расположения родинок обозначены на рисунке числами.

1. Ваша духовная жизнь отличается глубиной.

2. Вы темпераментны, вспыльчивы, легко поддаетесь гневу.

3. Вас часто мучают мигрени.

4. С трудом находите общий язык с другими.

5. Вас ожидает брак со знаменитостью.

6. У вас хорошая память и «чутье» на людей.

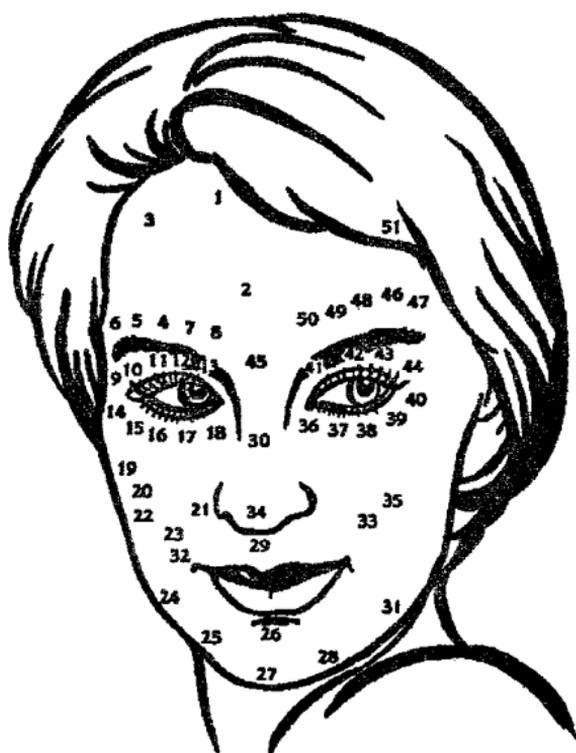


Рис. 4. Родинки

7. Вы склонны к любовным авантюрам.
8. Вы ревнивы.
9. Опрометчивые поступки создают вам врагов.
10. Вы встретите (или уже встретили) большую любовь.
11. Вам свойственна верность.
12. У вас развито чувство дома, семьи и взаимопонимания с соседями.
13. Вы обладаете творческими способностями.
14. Ваша супружеская жизнь будет успешной.
15. Эротической стороной вашей жизни вы будете довольны.
16. Ваше счастье — в семье и детях.
17. Рискуете попасть в дурную компанию.
18. Всю жизнь у вас будут любовные проблемы.
19. Вы умеете экономить.
20. Ваша семейная жизнь стабильна.
21. Вы боитесь воды.
22. Склонны к «черному», не всегда уместному юмору.
23. Вы чувственны.
24. Вам везет в игре и в жизни.
25. У вас волевой характер.
26. Вы всегда в хорошем настроении.
27. Похоже на то, что вы ленивы.
28. У вас слабое здоровье.
29. Вы умеете любить и разумом, и сердцем.
30. Вы слишком восприимчивы к похвалам.
31. Вы упрямы.
32. Ваша чувственность не знает границ.
33. Знак глубокой супружеской любви.
34. Свидетельство эротичности.
35. Вы вспыльчивы, всегда стремитесь добиться своего.
36. Вы любите порядок.
37. Вы любите идеальную чистоту.
38. Вы очень чувствительны.
39. Вам будет везти буквально во всем.
40. Физическая любовь у вас преобладает над духовной.
41. Вы недотрога.
42. У вас склонность к насилию.
43. Вы независимы.
44. Вы поддаетесь влиянию других.

45. Вы обладаете интуицией и даром предвидения.
46. Не каждый вас понимает.
47. Вы — поэтичная натура. Материальные блага вас не интересуют.
48. У вас склонность к науке.
49. Для женщин: возможны трудные роды.
50. Вы постоянно с кем-то ссоритесь.
51. Вы романтик.

Если вы не согласны с приведенными значениями, не расстраивайтесь: у вас был прекрасный повод присмотреться к лицу, а значит, стать чуть более внимательным и наблюдательным.

1.3. ГЛАЗА — ЗЕРКАЛО ДУШИ

Когда глаза говорят одно, а язык другое, опытный человек больше верит первым.

Р. Эмерсон

Свыше 80% информации об окружающем мире человек воспринимает посредством органов зрения — глаз. И неудивительно, что проблемы зрительного восприятия интересовали многих ученых. Один из наиболее ярких экспериментов в этой области принадлежит нашему соотечественнику А. Л. Ярбусу. Он укреплял на зрачках испытуемого миниатюрную резиновую присоску с крохотным зеркальцем. Когда испытуемый, снабженный таким устройством, рассматривал фотографии и рисунки, луч света от направленного осветителя падал на зеркальце, отражался от него и чертил на фотобумаге след движения глазного яблока.

Ярбус установил, что при рассматривании предмета глаз совершает мельчайшие скачкообразные движения и на краткий миг замирает в некоторых ключевых точках, определяющих главные характеристики воспринимаемого объекта. Это прежде всего контур: если вслед за движением глаза соединить точки фиксации, то получится вполне узнаваемая схема воспринятого контура. Но, как оказалось, взгляд не ограничивается прослеживанием очер-

таний объекта. К некоторым точкам, находящимся внутри контура, он возвращается снова и снова, стараясь извлечь максимум информации из воспринимаемого изображения.

В качестве стимульного материала в данном эксперименте выступали, в частности, изображения животных и портреты людей. При анализе полученных записей нетрудно заметить, что взгляд испытуемого многократно возвращается к глазам изображенного человека или животного, даже если изображение повернуто в профиль и не смотрит на зрителя.

Сам Ярбус отмечает: «При рассматривании человеческого лица наблюдатель обычно больше всего внимания уделяет глазам, губам и носу. Остальные части лица он рассматривает довольно бегло... Глаза и губы человека (или глаза и пасть животного) — наиболее подвижные и выразительные элементы лица. Глаза и губы могут сказать наблюдателю о настроении человека и о его отношении к наблюдателю, о том, какие шаги он может предпринять в последующий момент, и т. д.»

Этот вывод подтвердили и опыты английских психологов, которые показали, что наш взгляд притягивают и любые два кружка, поставленные горизонтально рядом, особенно если в них выделены внутри еще и другие, меньшие кружки («зрачки»). Можно предположить, что эта автоматическая реакция на глаза унаследована нами от животных предков. В животном мире прямой направленный взгляд служит сигналом опасности, поскольку означает: «Ты меня интересуешь в том смысле, можно ли с тобой что-то сделать, например съесть». Недаром некоторые бабочки выработали в процессе эволюции концентрические круги на крыльях. Птица может принять эти круги за глаза готовящегося напасть на нее хищника и сама воздержится от нападения на бабочку. Конечно, человек, поймав на себе чей-то взгляд, не опасается быть съеденным. Тем не менее древний инстинкт не позволяет оставить чужой взгляд без внимания. Попробуйте провести несложный эксперимент: в большом скоплении людей (например в общественном транспорте) пристально посмотрите на лицо случайно выбранного вами человека.

Даже если он находится от вас на изрядном расстоянии и стоит вполоборота, он почти сразу же обернется и поймает ваш взгляд, словно пытаясь оценить, кому это понадобилось его рассматривать. До сего момента вы для него выступали ничем не выделяющейся частью толпы, элементом зрительного фона, к тому же нечетко воспринимаемым боковым зрением. Но ваш взгляд, даже направленный искоса, мгновенно заставил его ощутить: «Я привлекаю внимание». Пожалуй, только незаурядные красавицы, ежедневно «оглаживаемые» десятками взглядов, утратили к ним обостренную чувствительность. Обычный же человек поспешит отреагировать своим оценивающим взглядом. При этом он, скорее всего, испытает некоторую неловкость, поскольку в обезличенной атмосфере общественного транспорта не принято разглядывать друг друга. Не для того ли, чтобы избежать этой неловкости, пассажиры метро либо дремлют, прикрыв глаза, либо утыкаются в какое-то чтиво, хотя читать в метро не очень-то удобно. Интересно, что в автобусе, троллейбусе, трамвае читают и спят гораздо реже. Просто там сиденья расположены так, что позволяют не встречаться взглядами.

Вообще у большинства народов существует неписанный закон, запрещающий в упор рассматривать другого человека, особенно незнакомого. Это считается бестактностью или даже оскорбительной дерзостью. Пристальному взгляду приписывают и способность наводить порчу, приносить беду. Видимо, в этом суеверии нашло отражение то чувство психологического дискомфорта, которое вызывает пристальный взгляд незнакомца.

Таким образом, глаза выступают важнейшим выразительным элементом лица и всего внешнего облика человека. Направленные на нас глаза свидетельствуют, по крайней мере, о проявленном к нам внимании и интересе, пускай порой кратковременном и незначительном. Однако глаза способны выразить не только это. Считается, что даже их форма и цвет многое могут сказать о внутреннем мире человека. Еще больше говорят направление и динамика взгляда. Но обо всем по порядку.

Цвет глаз — врожденное свойство, обусловленное спецификой пигментации радужной оболочки. Изменить его человек не в силах. Единственное (и то лишь временное) средство — косметические контактные линзы. Ими, например, воспользовался один находчивый немецкий журналист, пожелавший вжиться в образ турецкого рабочего. Перевоплощение потребовало не только сильного загара и перекрашивания блондина в брюнета, но и сокрытия голубизны глаз под темно-карими линзами.

В этом образе журналист сумел вкусить все тяготы жизни наемного рабочего, которые потом живописал в сенсационных репортажах. Впрочем, этот случай — исключительный. И мы, глядя в глаза собеседнику, скорее всего можем заключить, что цвет их именно таков, каковым его создала природа. Было бы очень соблазнительно дать такому явному признаку психологическую трактовку. Но при этом нельзя забывать о расовой и национальной обусловленности этого признака.

Например, в центральной части России выражения «дурной глаз» и «черный глаз» синонимичны. Испокон века считается, что способность к сглазу, наведению порчи чаще свойственна черноглазым. Им также приписываются непостоянство чувств, взрывной темперамент, даже жестокость.

Скорее всего, такое убеждение сложилось исторически. Ведь жители Центральной России — русоволосые, кареглазые и синеглазые — с глубокой древности не ждали добра от южных и восточных соседей — черноглазых брюнетов. (Вероятно, потому же настороженность вызывает нос с горбинкой.) Характерно, что в Персии и на арабском Востоке «дурным» считается голубой глаз. И наверно по той же причине.

В современных Европе и Америке в результате многолетнего смешения народов возникло широкое многообразие внешних черт, крайности в оценках смягчились. Цвет глаз служит уже источником не подозрений инквизито-

ров, а вдохновения поэтов. Прислушайтесь к строкам Р. Кишпинга:

*Серые глаза — рассвет,
Пароходная сирена,
Дождь, разлука, серый след
За винтом бегущей пены.*

*Черные глаза — жара,
В море сонных звезд скольженье
И у борта до утра
Поцелуев отраженье.*

*Синие глаза — луна,
Вальса белое молчанье,
Ежедневная стена
Неизбежного прощанья.*

*Карие глаза — песок,
Осень, волчья степь, охота,
Скачка, вся на волосок
От паденья до полета.*

Разработана и классификация психологических типов по критерию цвета глаз. Она не носит строго научного характера и возникла главным образом на основе житейских наблюдений. Поэтому использовать ее следует осторожно, лучше — в сочетании с трактовкой других признаков. Вот какие психологические свойства увязываются с тем или иным цветом глаз.

Серые глаза, как правило, бывают у людей, умеющих быстро реагировать на изменения обстановки и преодолевать любые трудности. Такие глаза имеют реалистичные, терпеливые, наблюдательные и умные люди. Часто они занимаются наукой. Поставив целью подчинить кого-то своему влиянию, они часто этого добиваются.

Синие глаза обманчивы. В них хочется найти мечтательность и наивность. На самом деле все наоборот: это глаза людей, настойчиво добивающихся цели, полагающихся скорее на рассудок, нежели на интуицию.

Светло-синие (голубые) глаза характерны для сангвиников, то есть людей с высокой жизненной активностью, которые живут слишком интенсивно во имя своих идей, рискуя их быстро исчерпать. Эти индивиды наделены организаторскими способностями, проницатель-

ностью и блестяще используют людей для удовлетворения своих потребностей.

Люди с темно-синими глазами часто являются идеалистами и привлекают мягкостью манер, не всегда искренней.

Серо-синие глаза принадлежат людям сентиментальным, деликатным, увлекающимся.

Карие (коричневые) глаза характерны для холериков, умеющих много и напряженно работать, полных энергии и упорства, с сильной волей. Такие люди, однако, порой позволяют себе импульсивные, необдуманные поступки, отчасти оттого, что плохо представляют, чего от них ждут другие.

Зеленые глаза свидетельствуют о высокой чувственности, способности к сильным переживаниям. Люди с зелеными глазами остро нуждаются в любви и заботе, но и сами умеют быть преданными и нежными. Высоко ценят всяческие блага и удовольствия и порой терзаются завистью, если они достаются другим. Стремление таких людей к наслаждению часто приводит к закреплению у них порочных привычек.

Черные глаза указывают на самостоятельность и стремление к господству. Впрочем, властность черноглазых людей проявляется довольно мягко, без грубости. Но когда на пути к их целям встречаются препятствия, они впадают в возбуждение и могут стать агрессивными.

Как видим, приведенные характеристики не являются всесторонними и исчерпывающими. Они могут служить скорее намеком относительно неких общих тенденций. То же касается и других характерных особенностей глаз.

Размер и состояние глаз

Размер глаз непосредственно связан с эмоциональностью. Разумеется, все люди испытывают какие-то чувства, но у *людей с большими глазами* чувства глубже и выражаются более открыто. Такие люди обаятельны, непосредственны в общении, чаще смеются. Деловые вопросы они порой склонны решать на основе своих симпатий и привязанностей, а это не всегда идет на пользу

делу. Общаясь с таким человеком, нужно помнить, что ваши действия он расценивает как показатель того, нравятся он вам или нет. Поэтому постарайтесь вести себя с ним приветливо и дружелюбно.

У людей с небольшими глубоко посаженными глазами эмоциональность значительно менее выражена. Это не значит, что они бездушны, просто их чувства скрыты от постороннего взгляда. В решение деловых вопросов они стараются не вносить никаких эмоциональных элементов. Из человека с небольшими глазами получается неплохой таможенник или налоговый инспектор, который относится к работе, как к рутинной процедуре, и не склонен проявлять сочувствие к сетованиям нарушителя. Если же вы настроены на близкие отношения с таким человеком, не ждите от него бурных изъявлений любви и нежности — в его поведенческий репертуар они не входят.

Расстояние между глазами является признаком толерантности. Этому понятию придается несколько значений, в данном случае речь идет о степени допустимого отклонения от совершенства. Чем дальше расположены друг от друга глаза, тем больший сектор пространства охватывается зрением, а чем ближе — тем обзор меньше. И в психологическом плане этот признак соответствует широте кругозора, степени сконцентрированности.

Человек с широко расставленными глазами отличается высокой толерантностью. Общаться с ним легко, поскольку он открыт и доверчив. Однако в решении практических задач он склонен к колебаниям, медлителен, часто ждет, пока проблема разрешится сама собой, и начинает действовать запоздало, когда ситуация рискует выйти из-под контроля. В общении с такими людьми необходимо считаться с их нерешительностью и нерасторопностью. Если приходится совместно решать какие-то задачи или поручать такому человеку ответственное дело, желательно установить четкие сроки и мягко о них напоминать. Это не должно осложнять отношений, поскольку приходится иметь дело с человеком покладистым.

Обратный признак свидетельствует о противоположном качестве. *Люди с близко посаженными глазами* отличаются высокой сосредоточенностью и стремлением к

совершенству. Они болезненно реагируют, когда ситуация развивается не так, как должна была бы развиваться по их мнению. Их стремление во всем навести порядок порой небезосновательно производит впечатление чрезмерной требовательности, в том числе и к самим себе. Из таких людей получаются хорошие управленцы-бюрократы. Общаясь с ними, надо терпимо относиться к их недовольству по поводу всяческих ошибок и несовершенств. А лучше не давать поводов для такого недовольства.

Внешние уголки глаз — индикатор критичности. *Направленные книзу*, они свидетельствуют о повышенной критичности восприятия. Люди с такими глазами цепко подмечают все выходящее за рамки. Из них получаются неплохие редакторы, корректоры, разного рода инспекторы. Однако в личных отношениях они нередко терпят крах из-за своей придирчивости и неуживчивости. Вступая в контакт с таким человеком, надо быть готовым к непрощеным критическим замечаниям и не обижаться на них. Ведь такого рода критика — неотъемлемое свойство человека и не свидетельствует об антипатии к вам. Не опасайтесь обращаться к этому человеку за советом — он с удовольствием его даст. Причем совет скорее всего окажется бесполезен. Ведь критичный человек умеет подмечать не только недостатки, но и преимущества, новые неожиданные возможности.

В отличие от него человек, чьи *внешние уголки глаз приподняты*, не отличается критическим восприятием. Общаться с такими людьми легко, так как они не склонны язвить и придираться к мелочам. Впрочем, им не удастся и увидеть в мелких подробностях того или иного дела неявных, но многообещающих перспектив. Поэтому не стоит слишком полагаться на их суждения и советы.

Верхнее веко демонстрирует склонность человека к размышлениям. У людей со склонностью к анализу и рассуждению *верхнее веко слегка приспущено*. Таких людей иногда ошибочно считают тугодумами и упрямыми, потому что они никогда не выносят своего суждения, пока досконально не разберутся в вопросе. Прежде чем попросить такого человека что-то сделать, надо сообщить ему все исходные данные. Помощь такого человека не-

оценима в том, чтобы что-то спланировать или разъяснить, — он делает это обстоятельно, добросовестно и с удовольствием.

У людей со слабыми аналитическими способностями *верхнее веко едва видно*. Такие люди не затрудняют себя размышлениями и действуют порывисто, прямолинейно. Встретив такого человека, приготовьтесь к тому, что он будет идти напролом, пока не добьется желаемого.

Положение радужной оболочки выдает душевное состояние человека. Если *под радужной оболочкой видна полоска белка*, такой взгляд производит впечатление печального, меланхоличного. И это верное впечатление. Этот признак свидетельствует о наличии у человека нерешенной проблемы. Опасайтесь сближения с ним в таком состоянии, иначе его проблемы неизбежно станут и вашими. Если же вы замечаете этот признак у близкого человека, постарайтесь помочь ему разрядиться.

Американский психолог Р. Уайтсайд, выделивший и описавший все эти признаки, обратил внимание еще на один, который был свойствен и ему самому. Он полагал: если ось взгляда одного глаза проходит выше оси взгляда другого, это отражает предрасположенность человека к несчастным случаям. Это свойство бывает заметно не всегда, но становится особенно явным, если человек находится в стрессовой ситуации.

Р. Уайтсайд советует не присоединяться к такому человеку, когда он ведет машину или тем более самолет, и не удивляться, если в его руках все бьется и ломается. Сам он в молодости вознамерился освоить навыки летчика, но, обнаружив у себя данное свойство, отказался от этой затеи. А инструктор Уайтсайда, обладавший тем же свойством, не внял его предостережениям и вскоре погиб: его самолет врезался в гору.

Все описанные особенности глаз (за исключением, пожалуй, меланхолического взгляда) — это анатомические характеристики, не подверженные изменениям. Разумеется, существует много косметических ухищрений, с помощью которых удастся изменить форму глаз. Правда, так может быть создана лишь временная иллюзия, исчезающая при пристальном рассмотрении.

Но один признак скрыть невозможно — степень расширения зрачка. С древних времен женщины, стремившиеся понравиться, закапывали себе в глаза экстракт беладонны. Зрачки в результате сильно расширялись. (Кстати, название растения — беладонна — в переводе означает «прекрасная дама».) Оправдан ли расчет искусительниц? Оказывается, да. В одной психологической лаборатории был проведен несложный эксперимент. Группе мужчин показывали две почти одинаковые фотографии одной и той же девушки и предлагали сравнить их. Все испытуемые единодушно отдали предпочтение одному из портретов, хотя никто не смог объяснить свой выбор. Просто никто не заметил, что на «более симпатичной» фотографии у девушки слегка расширены зрачки. В этом и состояло единственное отличие.

Можно строить догадки, отчего расширенные зрачки придают женщине привлекательность. Наиболее убедительным кажется простое физиологическое объяснение: расширение зрачков свидетельствует об интенсивности чувств. Когда человек с особым вниманием и интересом воспринимает стимул, его организм активизируется. В частности, увеличиваются зрачки — это результат возбуждения симпатической нервной системы.

Понятно, что, когда влюбленный смотрит на свою избранницу, он ищет в ее глазах свидетельство возбуждения и интереса. Соответственно, расширяются и его собственные зрачки. Впрочем, зрачки расширяются и от темноты. Поэтому принято романтические свидания назначать в слабоосвещенных местах, а для придания атмосфере интимности слегка приглушать освещение.

Американский исследователь Э. Хесс пытался выявить интерес, проявляемый людьми к изображениям, наблюдая за реакцией их зрачков. Он предъявлял группе студентов серию фотографий, на которых были представлены маленькие дети, матери с младенцами, обнаженные мужчины и женщины, а также пейзажи.

Вид пейзажей не вызывал у испытуемых обеих полов никакой реакции. То же было с мужчинами, смотрящими на фотографии младенцев, но зрачки большинства из них значительно расширялись при виде фотографий

обнаженных женщин. Что касается реакции у женщин, то Хесс отмечал, что она проявляется при виде фотографий матерей с детьми, обнаженных мужчин и младенцев.

Исследователи также установили, что почти у всех мужчин при просмотре порнографических фильмов зрачки увеличиваются примерно в три раза. В той же самой ситуации зрачки у женщин... увеличиваются еще больше!

Эксперименты, проведенные с профессиональными карточными игроками, показали, что мало кто из них выигрывал, если соперник был в темных очках. Удачное сочетание карт на руках заставляет зрачки расширяться. Это подсознательно отмечает партнер и соответственно планирует свой ход. Лишенный такой «сигнализации» игрок проигрывает чаще обычного.

Этот феномен был известен еще в Древнем Китае торговцам нефритом и жемчугом. Они специально носили темные очки, чтобы расширение зрачка не выдало их возбуждения при виде особо ценных экземпляров и не позволило продавцу поднять цену.

Можно научиться волевым усилием управлять своим взглядом, но научиться управлять зрачками практически невозможно. Следите за зрачками партнера — динамика изменения их величины позволит довольно точно определить его состояние и отношение к вам. Расширение зрачков выдаст усиление интереса к вам, а сужение — появление враждебности и неприятия.

Наряду со своей первичной функцией реагирования на световое раздражение, зрачки частично берут на себя и роль «затворного механизма», препятствующего проникновению неприятных ощущений. Однако более эффективно эту роль исполняют веки, способные превратить глаза в щелочки либо широко их распахнуть.

Согласитесь: нас сильно раздражают люди, которые во время разговора *опускают веки*. Этот неосознанный жест является попыткой человека убрать вас из поля зрения, потому что вы ему неприятны или неинтересны. Заметив такой взгляд у собеседника, имейте в виду: что-то вызывает отрицательную реакцию и это нужно изменить, если вы заинтересованы в успешном контакте.

Впрочем, кратковременное закрывание глаз, если оно сопровождается иными положительными симптомами, может свидетельствовать и о том, что собеседник с вами согласен и одобряет ваше поведение. Он как бы сигнализирует: «Воспринятого вполне достаточно для удовлетворения». Один и тот же признак, рассмотренный изолированно, может быть неправильно оценен. Адекватную оценку обеспечивает умелый анализ целой совокупности поведенческих проявлений.

Точно так же и *широко раскрытые глаза* могут свидетельствовать о разных состояниях. Помня о том, что глаза — основной канал информации о мире, можно предположить, что широко открытые, вытаращенные глаза в первую очередь выдают бессознательное стремление воспринять максимум информации. Глаза широко раскрываются и от испуга, и от неожиданной радости, восхищения. Они производят впечатление открытости, искренности. Но не всегда надо поддаваться этому впечатлению. Многие отпетые мошенники стараются завлечь свои жертвы, вольно или невольно широко раскрывая глаза и тем самым пытаясь вызвать к себе доверие.

Чрезмерное раскрытие глазной щели быстро утомляет. Поэтому вытаращенные глаза можно наблюдать лишь в течение короткого промежутка времени, то есть так долго, пока сохраняется ощущение ужаса, радости или удивления, требующее полной ориентации.

Если глаза широко раскрыты более значительное время, это свидетельствует о целенаправленном внимании, открытости, готовности вступить в контакт.

В положении глаз между вытаращенными и закрытыми можно отметить множество оттенков, которые условно сводятся к двум переходным состояниям. Это *прикрытые и прищуренные глаза*. В первом случае верхнее веко без напряжения закрывает верхнюю часть глаза. Такое положение уже не позволяет получить четкого изображения на сетчатке. Из этого можно сделать вывод об отсутствии в данный момент у человека активного интереса к окружающему миру. Такая позиция может объясняться множеством причин — от простой усталости и до надменности, когда других «не достаивают взгляда». Имен-

но при этом положении глаз важно учитывать и прочие сигналы. Так, одновременно опущенные уголки губ свидетельствуют скорее о высокомерии, а не о равнодушии, вызванном усталостью.

Прищуренные глаза выражают вынужденную защиту от какой-то неприятности. Человек рефлекторно щурит глаза при воздействии каких-то болезненных или обременительных раздражителей: яркого света, едкого дыма, инородного тела (соринки) или вещества (мыльной пены). Часто одно упоминание этих раздражителей заставляет прищуриться.

Кроме того, прищуренные глаза служат выражением общего неудобства, боли, неприятных мыслей и чувств. В общении прищуренный взгляд правильнее расценить как недоброжелательный: вас рассматривают, как сквозь прорезь прицела; вы настолько неприятны, что видеть вас не хочется, но и упускать из виду нельзя.

Самый распространенный в житейской психологии критерий оценки человека — направление взгляда. Считается, что если *взгляд* у человека *прямой и открытый*, то и сам человек таков. А тот, кто «*прячет глаза*», избегает встречи взглядов, скорее всего, неискренен и недоброжелателен.

Подобной точки зрения придерживаются и некоторые психологи. Так, немецкий исследователь Х. Рюкле пишет: «Прямой взгляд больше всего подходит для установления зрительного контакта с симпатичными вам людьми. В человеческих взаимоотношениях этот взгляд свидетельствует о заинтересованности и уважительном отношении, о готовности к откровенному и прямому общению. Без всяких тайных причин и околичностей такой взгляд сигнализирует о порядочности, уверенности в себе и прямом характере».

Но было бы недопустимой поспешностью выносить суждение о человеке на основании лишь одного этого признака. Дело в том, что способность к прямому зрительному контакту усваивается в детские годы и зависит от культурных условий развития человека. Исследования, проведенные в США, показали, что навыки использования взгляда в общении, будучи усвоены в раннем возрас-

те, на протяжении жизни почти не меняются, даже если человек попадает в иную среду.

Этнографы, занимавшиеся этим вопросом, делят человеческие сообщества на контактные и неконтактные (подробнее об этом см. в главе «Классификация культур»). В контактных культурах, к которым относятся в основном южные народы — испанцы, португальцы, итальянцы, латиноамериканцы, арабы, — взгляд в общении имеет гораздо большее значение (надо отметить, что люди контактных культур при разговоре и стоят друг к другу ближе, и чаще прикасаются друг к другу). У арабов, например, детей с малых лет специально учат при разговоре смотреть человеку прямо в глаза, иной взгляд считается невежливым.

В неконтактных культурах, к каковым могут быть причислены скандинавы и другие народы, населяющие север Европы, а также японцы, индийцы и пакистанцы, рассматривание в упор человека, особенно незнакомца, издавна считается неприличным.

Человек, мало смотрящий на собеседника, кажется представителям контактных культур неискренним и холодным, а «неконтактному» собеседнику «контактный» кажется навязчивым, бестактным, даже нахальным.

Вообще, «этнография взгляда» чрезвычайно разнообразна и интересна. Индейцы племени навахо учат детей не смотреть на собеседника. У южноамериканских индейцев племен витуту и бороро говорящий и слушающий смотрят в разные стороны, а если рассказчик обращается к большой аудитории, он обязан повернуться к слушателям спиной и обратить свой взгляд в глубь хижины. Японцы при разговоре смотрят на шею собеседника, куда-нибудь под подбородок таким образом, что глаза и лицо партнера находятся в поле периферийного зрения. Прямой взгляд в лицо, по их понятиям, невежлив. У других народов такое правило распространяется лишь на определенные случаи общения. Так, у кенийского племени луо зять и теща во время разговора должны повернуться друг к другу спиной.

Психологи установили, что независимо от культуры женщины используют прямой взгляд намного чаще муж-

чин. М. Аргайл считает, что это их врожденное качество, и указывает, что уже с шестимесячного возраста девочки заметно «глазастее» мальчиков. С возрастом эта разница увеличивается. Женщина менее склонна воспринимать пристальный взгляд как сигнал угрозы, но, напротив, считает его выражением интереса и желания установить человеческий контакт. По мнению Аргайла, такое поведение объясняется традиционной социальной ролью женщины как воспитательницы детей. Она нуждается в этом средстве общения, устанавливая психологический контакт с ребенком, еще не умеющим говорить.

К сожалению, непонимание этого явления делает некоторых девушек легкой добычей преступников и насильников. То, что девушка трактует как легкий интерес, другими воспринимается как призыв и обещание.

Интересно мнение психиатра В. Леви: «Есть люди, которые никогда не смотрят в глаза: вы просто не знаете, какие у них глаза, так старательно они их прячут. Не спешите думать, что у такого человека нечиста совесть или он трус. Нет, ни у кого вы не найдете более ясного и твердого взгляда, чем у закоренелого подлеца. Среди тех же, кто упорно избегает смотреть в глаза, как раз довольно часто встречаются люди с повышенным чувством ответственности и твердой волей. Некоторые застенчивые люди, наоборот, упорно смотрят в глаза другим, чтобы победить и скрыть свою застенчивость. Это тоже неэффективно — ибо собеседник в ответ на такой напряженный взгляд тоже напрягается, и возникает взаимная цепная реакция скованности. Боязнь смотреть в глаза можно скорее назвать своеобразной атавистической застенчивостью, рудиментом древнего поведения, и если она действительно проявляется при нечистой совести, то главным образом у тех, кто к этому еще не привык».

Более того, надо иметь в виду: если *собеседник долго смотрит на вас в упор остановившимся («остекленевшим») взглядом*, это скорее всего значит, что половину сказанного вами он пропускает мимо ушей. Напротив, когда собеседник искренне слушает, он может бессознательно *вращать глазами* — признак того, что он при-

кладывает усилия, чтобы полностью постичь смысл ваших слов.

Если он *опускает глаза*, это свидетельствует о том, что он сильно переживает сказанное вами. *Глаза, заведенные вверх и влево*, означают, что слушатель полностью поглощен содержанием вашей речи. *Глаза, направленные вверх и направо*, — также большая внимательность и попытка сопоставления того, что вы говорите, с собственным опытом и знаниями.

В любом общении, как считают психологи, взгляд выполняет функцию синхронизации. Говорящий обычно меньше смотрит на партнера, чем слушающий. Считают, что это дает ему возможность больше концентрироваться на содержании своих высказываний, не отвлекаясь. Но примерно за секунду до окончания длинной фразы или нескольких логически связанных фраз говорящий устремляет взгляд прямо в лицо слушателю, как бы давая сигнал: я заканчиваю, теперь ваша очередь. Партнер, берущий слово, в свою очередь отводит глаза.

М. Аргайл и его сотрудники показали, что взгляды помогают поддерживать контакт при разговоре. Взглядом как бы компенсируется действие факторов, разделяющих собеседников. Например, если попросить беседующих сесть по разным сторонам широкого стола, окажется, что они чаще смотрят друг на друга, чем когда беседуют, сидя за узким столом. В данном случае увеличение расстояния между партнерами компенсируется увеличением частоты взглядов.

Частота прямых взглядов на собеседника зависит и от того, «выше» или «ниже» себя вы его считаете: старше ли он вас, занимает ли более высокое общественное положение. Группа психологов из Линфилд-колледжа экспериментировала со студентками. Каждой из испытуемых экспериментатор представлял другую, незнакомую ей студентку и просил обсудить какую-то проблему. Но одним говорил, что их собеседница — аспирантка, другим ее представлял как выпускницу школы, которая уже несколько лет не может поступить в вуз.

Если студентки полагали, что их положение выше, чем у партнерши, они смотрели на нее и когда сами гово-

рили, и когда только слушали. Если же они считали, что их положение ниже, то количество взглядов оказывалось при слушании больше, чем при говорении.

Отсутствие взгляда также может быть сигналом. Можно подчеркнуто отводить глаза, показывая, что игнорируешь партнера, не хочешь иметь с ним дела. Ту же роль выполняет и расфокусированный взгляд, когда оси зрения не сконцентрированы на человеке, а направлены параллельно. Встретив такой взгляд, можно заключить, что перед вами человек, впавший в задумчивость, — объекты внешнего мира (в том числе и вы) в данный момент не привлекают его интереса. Но не исключено, что этот взгляд — признак надменности. С его помощью человек демонстрирует, что вы для него буквально пустое место.

Вообще наблюдения в самых разных ситуациях показали, что положительные эмоции сопровождаются возрастанием количества взглядов, отрицательные ощущения характеризуются отказом смотреть на собеседника.

Интересно, что женщины дольше смотрят на тех, кто им нравится, а мужчины — на тех, кому они нравятся. Кроме того, частота зрительных контактов зависит от темы разговора: при обсуждении приятной темы легко смотреть в глаза собеседнику, но мы избегаем делать это, если речь заходит о чем-то менее приятном.

В целом люди смотрят друг на друга от $1/3$ до $2/3$ времени беседы. Установлено, что если два человека смотрят друг на друга еще чаще, то они больше заинтересованы в самом собеседнике, чем в том, что он говорит. Правда, это может быть интерес разного рода, и о его характере следует судить по степени расширения зрачков: партнер может считать вас интересным и привлекательным — в этом случае его зрачки несколько расширены, либо он по отношению к вам настроен враждебно и посылает вам бессловесный вызов; в этом случае зрачки будут сужены.

Известный специалист по невербальному общению Алан Пиз подразделяет все взгляды, которыми обмениваются люди в общении, на деловые, социальные и интимные.

Представьте, что в области лба вашего собеседника нарисован небольшой треугольник, образованный соче-

танием трех точек — глаз и середины лба. Постарайтесь во время делового контакта большую часть времени смотреть именно в этот треугольник. Тем самым вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по-деловому. При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз партнера, вы можете регулировать ход переговоров при помощи взгляда.

Если вы опускаете взгляд ниже уровня глаз собеседника до его рта и смотрите в проекцию треугольника «глаза — рот», то используете таким образом социальный («светский») взгляд, наиболее подходящий для нейтрального общения.

Смещение взгляда вниз, на другие части тела собеседника — показатель интимности. Женщины всегда хорошо чувствуют на себе интимный взгляд мужчины, чего нельзя сказать о последних. Такая «невнимательность» мужчин нередко разочаровывает прекрасный пол.

Таким образом, правильно истолковывая и используя язык взгляда, можно значительно облегчить понимание другого человека и взаимодействие с ним. При этом нелишне помнить о результатах еще одного эксперимента. Немецкие психологи проводили опыты с добровольцами, которые были незнакомы друг с другом. После короткой беседы от испытуемых требовалось сообщить, кто из партнеров им наиболее симпатичен. Выяснилось: те, кто выдерживал более продолжительный зрительный контакт, оценивались в общем как более симпатичные люди.

Форма глаз

В глубокой древности китайские физиогномисты создали классификацию человеческих глаз, взяв за ее основу сходство с формой глаз реальных и мифических животных (рис. 5). Вот некоторые из выделенных ими типов.

1. *Глаза Дракона.* Довольно большие властные глаза с единственным веком красивой формы, которое обычно полуприкрыто. Радужные оболочки четко очерчены, с живым блеском. Такой человек бывает властным и авторитетным. Глаза дракона нередко встречаются у правителей и политических деятелей.

2. *Глаза льва.* Большие глаза со складками на веках, как на нижних, так и на верхних. Люди с такими веками наделены обостренным чувством справедливости и большими организаторскими способностями. Их предназначение — командовать армиями или возглавлять деловые империи.

3. *Глаза тигра.* Довольно круглые глаза с желтоватым оттенком и сильным блеском. Свидетельствуют об импульсивном и жестком характере. Личности с такими глазами нередко добиваются высокого общественного положения.

4. *Глаза волка.* Радужные оболочки относительно маленькие по сравнению с белой частью глазного яблока. Люди с такими глазами обычно недоброго нрава, жестоки, мстительны и безжалостны, но и сами часто подвергаются насилию.

5. *Глаза кошки.* Глаза с двойными веками и темно-желтыми радужными оболочками. Человек с такими глазами нередко производит болезненное впечатление, что вызывает сострадание у других. Такие люди обладают сильной привлекательностью для лиц противоположного пола.

6. *Глаза Феникса.* Длинные глаза с двойными веками и небольшими «хвостиками», идущими вверх и вниз. Радужные оболочки расположены на темной стороне, обладают сильным блеском. Такой тип глаз нередко встречается у людей, наделенных выдающимися деловыми или художественными способностями.

7. *Глаза петуха.* Чаще голубые или светло-карие. Радужные оболочки расчерчены линиями, исходящими из зрачка, как спицы колеса. Люди с такими глазами очень подвержены всевозможным зловлияниям.

8. *Глаза борова.* Верхние веки имеют излом и направлены вверх вблизи угла глаза. Радужные оболочки тусклые, темноватой окраски. Люди с такими глазами имеют грубый и жестокий характер, нередко попадают в затруднительное положение.

9. *Глаза обезьяны.* Маленькие глаза с двойными нижними веками, с черными радужными оболочками. Такие люди обычно беспокойны, имеют неустойчивый темперамент, плохо уживаются с окружающими.



1



6



11



2



7



12



3



8



13



4



9



14



5



10



15

Рис. 5. Типичные формы глаз
(по древнекитайской физиогномике)

10. *Глаза овцы.* Длинные, узкие глаза с тремя слоями кожи на верхних веках. Радужные оболочки слишком малы, чтобы сбалансировать белки глаз, имеют черновато-желтый цвет и расфокусированный блеск. Люди с такими глазами нередко бывают подвержены саморазрушительным настроениям.

11. *Глаза слона.* Узкие, длинные глаза с двойными или тройными веками, которые редко открываются широко. Люди с такими глазами обычно спокойны и дружелюбны, неторопливы в действиях и в мыслях. Женщины с таким типом глаз отличаются повышенной чувственностью.

12. *Глаза лошади.* Треугольные глаза с провисающими веками. Свидетельствуют о высокой эмоциональности, непостоянстве чувств, склонности к риску.

13. *Глаза змеи.* Малая радужная оболочка с красноватым оттенком и неуправляемым блеском. Указывают на взрывной характер, обидчивость.

14. *Глаза рака.* Глазные яблоки заметно выступают вперед. Признак упрямой, храброй и честолюбивой личности. Женщины с такими глазами — верные жены и хорошие хозяйки.

15. *Глаза рыбы.* Верхнее веко спадает на внешний угол и имеет сильный скос вниз. За внешним спокойствием таких людей скрывается неустойчивость и импульсивность.

2. КИНЕСИКА

Кинесика — это раздел психологии, изучающий внешние проявления человеческих чувств и эмоций.

2.1. МИМИКА

Из слов человека можно только заключить, каким он намерен казаться, но каков он на самом деле, приходится угадывать по его мимике...

Ф. Шиллер

Пытаясь понять и оценить человека, распознать его еще не проявившиеся психологические свойства, мы первостепенное внимание уделяем его лицу. При этом наше

сознание опирается не столько на черты лица, сколько на выразительные движения — *мимику*. И это вполне оправданно. Физиогномика, на протяжении тысячелетий изучавшая взаимосвязь строения лица и черт характера, накопила огромный массив наблюдений и гипотез, большинство из которых, однако, не выдерживает серьезной научной проверки. Достоверность физиогномических выводов весьма спорна. Однако по выразительным признакам, возникшим в результате движений мускулатуры лица, мы с достаточно большой долей уверенности можем делать те или иные психологические выводы.

Многие мимические движения мы осуществляем сознательно, стремясь выразить или подчеркнуть то или иное настроение: улыбаемся в знак доброго отношения, хмурим брови, чтобы продемонстрировать недовольство, и т. п. Однако во всех подобных случаях лицевые мышцы осуществляют те самые движения, которые и без сознательного контроля выступают естественной реакцией на то или иное событие. Эта закономерность была установлена в ходе опытов над слепыми людьми, которые, понятно, не могли усвоить общепринятые мимические движения посредством подражания. Тем не менее их мимика, соответствующая определенным эмоциональным состояниям, совпадала с мимикой зрячих и даже была более энергичной и выразительной — вероятно, вследствие отсутствия навыков осознанного контроля за ней.

Таким образом, естественно, что представители всех народов и культур передают радость и удивление, горе и гнев, заинтересованность и страх сходными выражениями лица. На это обратили внимание мореплаватели — первооткрыватели далеких земель. Во всех краях аборигены, не знакомые с мимикой белых, встречали пришельцев либо улыбками, либо агрессивными гримасами — в зависимости от своего отношения, и это отношение было с первого взгляда понятно без всяких слов.

Конечно, существуют определенные культурные различия в мимических выражениях. Например, китайцы, впервые сталкивавшиеся с американскими туристами, удивлялись, отчего их гости постоянно сердятся. Дело в том, что в Китае поднятые брови — знак гнева, тогда как амери-

канцы в свойственной им манере нередко поднимали брови от удивления при созерцании местных достопримечательностей. Западные визитеры со своей стороны порой воспринимают людей Востока как лицемерных и двуличных, поскольку с их лиц почти никогда не сходит улыбка, даже если общение не подразумевает ничего приятного.

Нечто подобное мы можем наблюдать и сегодня, когда американский культ улыбки никак не приживется в наших краях. Американцы приучили себя, что улыбка — естественное выражение лица. Отсутствие улыбки у американца означает, что ему совсем плохо. Русские в своих проявлениях более искренни, сильнее увязывают мимику с подлинным переживанием и не склонны улыбаться направо и налево. Оттого, попадая в чужие края, русский турист подчас воспринимает профессиональную улыбку официанта или портье как знак личного расположения и чуть ли не бросается брататься, производя на иностранцев впечатление импульсивности и непосредственности.

Вообще улыбка, наверное, наиболее выразительная мимическая структура. С ее помощью люди передают широкий спектр чувств и отношений — от иронии до восторга. Американский психолог Пол Экман полагает, что улыбка — это «гораздо более сложное явление, чем обычно думают», и выделяет 18 типов улыбок — в большинстве своем фальшивых. В деловом общении чаще всего встречается «смягчающая» улыбка, которой начальник нередко пользуется, отвергая предлагаемую идею или критикуя подчиненного. При такой улыбке углы рта обычно сжаты, а нижняя губа слегка приподнята.

Как отличить искреннюю улыбку от фальшивой? Смотрите на верхнюю половину лица. При искренней, прочувствованной улыбке приходят в движение мышцы, которые заставляют глаза довольно щуриться. Немецкий антрополог Карстен Нимиц посвятил этой проблеме специальное исследование. Новизна его подхода заключается в том, что он исследует улыбку в динамике, а не по фотографиям, как это принято было делать ранее.

Записывая улыбающиеся лица на видеомэгнитофон и проводя измерения на экране, Нимиц и его сотрудники установили, что впечатление о том, искренна или при-

творна улыбка, возникает в зависимости от двух параметров: от скорости, с которой поднимаются уголки рта, и от одновременного расширения глаз с последующим смежением век. Это установили, показывая видеозаписи группе испытуемых, которые оценивали по специально разработанной шкале от «абсолютно чистосердечной» до «деланной» улыбки.

Ученый подчеркивает, что слишком длительное расширение глаз без их кратковременного закрывания в сочетании с улыбкой рассматривается как угроза. Он находит эволюционную основу для этого: у обезьян и у некоторых более отдаленных от нас животных обнажение зубов одновременно с упорным рассматриванием партнера широко раскрытыми глазами — сигнал угрозы. Напротив, кратковременное закрывание глаз — умиротворяющий элемент мимики. Улыбающийся как бы дает понять: я не собираюсь нападать на вас и не жду от вас ничего плохого, видите, я даже закрываю глаза.

Существующее мнение о наибольшей выразительности глаз можно объяснить тем, что при восприятии другого человека наш взгляд обычно фокусируется на его переносице как на той точке, куда якобы сходится информация со всего лица. Но этот стереотип был опровергнут несложным экспериментом: достаточно прикрыть фотопортрет листком бумаги, оставив только прорезь для глаз, и определить эмоциональное состояние человека становится практически невозможно.

Узнать впоследствии такой портрет, помня лишь изображение глаз, тоже весьма затруднительно. Это хорошо поняли террористы всех мастей, которые сегодня практически отказались от темных очков как средства маскировки и предпочитают гораздо более надежные шапочки-маски с прорезями для глаз.

Наиболее выразительными в мимической палитре оказываются губы и брови, поэтому, когда мы стремимся понять состояние собеседника, нужно смотреть именно на них.

Встречается несколько вариантов соотношения мускулатуры нижней части лица. *Плотно сжатые губы и стиснутые зубы* свидетельствуют о решительности, настой-

чивости; *плотно закрытый рот* — о целеустремленности и твердости. Напротив, *расширение ротовой щели* (особенно при некотором отвисании нижней челюсти) выражает снижение психической активности.

Особое значение имеют уголки рта. Дарвин справедливо считал *опущенные книзу уголки рта* рудиментом плача. Действительно, при плаксивом настроении и депрессии уголки рта опущены. Человек может шутить, казаться активным, но уголки рта выдадут его депрессивное состояние. *Искажение одного угла рта*, сопровождающееся временной асимметрией лица, — выражение иронической усмешки.

Что касается бровей, то любой человек активно использует их в выражении чувств. При помощи мышц лба брови можно просто подтянуть вверх. Эту мышцу, с помощью которой можно подавать сигнал удивления, называют также мышцей внимания.

Опускание бровей можно производить, используя сжимающую мышцу глаз. Эта мышца сужает глазную щель, за счет чего брови автоматически оттягиваются вниз. Еще на ранней стадии развития эта сжимающая мышца глаза приводится в действие ребенком, когда он плачет. В физиогномике ее называют мышцей трагической боли. В театре и в изобразительном искусстве боль часто изображают таким образом, что внутренние кончики бровей приподнимаются, за счет чего все лицо принимает несчастное выражение. Ее противоположностью является мышца, наморщивающая брови. С ее помощью кончики бровей можно опустить. Спустя всего несколько дней после рождения младенец использует мышцу бровей, когда его что-то беспокоит. Таким образом, даже младенец может сконструировать у себя на лбу «морщины мыслителя». Мышца, наморщивающая брови, которую долгое время называли мышцей гнева, связана со всякого рода напряжением и неудовольствием.

В физиогномике предпринимались попытки в зависимости от положения, формы, густоты, «рисунка» и цвета бровей делать те или иные выводы. Однако такие выводы таят в себе опасность, поскольку могут быть искажены за счет других признаков.

Мышечная активность в области носа, как правило, менее заметна. Но и такие малозаметные движения, если они многократно повторяются на протяжении жизни, становятся привычными, более того — отчасти определяют форму носа. Мышца, морщащая нос, располагается на вершине переносицы. Она расположена по прямой вниз. Когда она двигается, крылья носа и верхняя губа поднимаются. Между носом и ртом образуются две небольшие характерные складки. Эта мышца срабатывает во всех случаях, когда человек испытывает сильное недовольство. Правда, без учета конкретной ситуации невозможно дать оценку причине недовольства — не исключено, что человек может быть недоволен сам собой.

Физиогномика дает свое толкование и величине ноздрей. Считают, что *маленькие ноздри* выражают боязливый характер, а *большие* выдают экстремальные склонности. *Раздувающиеся ноздри* выдают неустойчивость чувств. Объяснение этой закономерности может быть связано с тем, что в зависимости от размера ноздрей в себя можно втянуть больше или меньше воздуха и тем самым обеспечить те или иные действия. Учитывая то, что нос функционально предназначен для дыхания и восприятия запахов, можно сделать и еще один вывод: при раскрытых ноздрях запахи могут восприниматься более интенсивно, чем при зажатых. А если перенести стремление воспринимать запахи в абстрактную плоскость, то можно сделать и более обобщенный гипотетический вывод. Так же как и при открытом от удивления рте, словно стремящемся поглотить больше информации, широко раздутые ноздри служат для интенсивного восприятия впечатлений.

Во многих психологических справочниках приводятся подробные описания выражений лиц, соответствующих тому или иному эмоциональному состоянию. Ценность таких описаний, однако, невелика, поскольку и без них мы интуитивно отличаем довольное лицо от сердитого, озабоченное от испуганного.

Поэтому, опуская эти очевидные закономерности, остановимся в завершение на таком существенном аспекте, как подвижность мимических проявлений. По мнению

немецкого психолога Хорста Рюкле, *очень подвижная мимика* свидетельствует о легкой возбудимости от внешних раздражителей. По очень сильной мимической игре мы можем судить о быстро сменяющихся друг друга внутренних переживаниях, многогранном и активном восприятии происходящего. *Подвижная мимика* характерна для импульсивного поведения. *Малоподвижная мимика* указывает на постоянство душевных процессов. Она свидетельствует о редко изменяющемся, устойчивом настроении. Такая мимика ассоциируется со спокойствием, рассудительностью, надежностью и уравновешенностью.

Впрочем, учитывая все эти параметры, не будем забывать, что каждый человек на протяжении всей жизни учится владеть своим лицом, произвольно регулировать его выражение. Некоторые преуспевают в этом настолько, что легко могут ввести в заблуждение чересчур доверчивого наблюдателя.

2.2. СМЕХ

Авторы этого теста считают, что характер человека познается не только по его поступкам, манере разговаривать. Каждому из нас присущи характерные движения, над которыми мы не задумываемся. Это касается и смеха. Как бы вы ни смеялись — громко, потихоньку, смущенно, насмешливо, звонко или с хрипотцой, — смех всегда в какой-то мере соответствует вашему характеру. Предлагаем десять наиболее распространенных «видов» смеха. Вам нужно найти в этом десятке свою манеру смеяться и узнать о своем характере немного нового.

1. Типично ли для вас *при смехе касаться мизинцем своих губ*? Если да, то это означает, что у вас имеются собственные представления о хорошем тоне, грации и элегантности и что вы твердо следуете этим представлениям всегда и везде. Вам нравится быть в центре внимания.

2. *Прикрываете ли при смехе рот рукой*? Если да, то вы несколько робки и не слишком уверены в себе. Часто смущаетесь, предпочитаете оставаться в тени и, как говорят, «не раскрываться». Совет: не увлекайтесь самоанализом и чрезмерной самокритикой.

3. Часто ли *при смехе вы запрокидываете голову*? Если да, то вы, очевидно, доверчивы и легковерны, но в то же время у вас широкая натура. Иногда совершаете неожиданные поступки, согласуясь лишь со своими чувствами. А стоит, пожалуй, больше полагаться на разум.

4. *Касаетесь ли при смехе рукой лица или головы*? Если да, то, скорее всего, вы мечтатель и фантазер. Это, конечно, неплохо, но надо ли стараться так настойчиво осуществлять свои грезы, порой совсем нереалистичные? Больше трезвости в решении жизненных проблем!

5. *Морщитесь ли вы нос, когда смеетесь*? Если да, то ваши чувства и взгляды быстро и часто меняются. Вы человек эмоциональный и, видимо, капризный. Легко поддаетесь минутному настроению, что создает трудности и для вас, и для окружающих...

6. *Смеетесь громко с раскрытым ртом*? Если да, то вы принадлежите к людям темпераментным. Немножко сдержанности, умеренности вам не помешало бы. Вы умеете говорить, но умеете и послушать!

7. *Наклоняете голову, прежде чем тихонько рассмеяться*? Если да, то вы из людей добросердечных, совестливых, привыкших приспособливаться к обстановке и людям. Ваши чувства и поступки всегда под контролем. Никого никогда не огорчите, не расстроите.

8. *Держитесь ли при смехе за подбородок*? Если да, то независимо от возраста в своем характере вы сохраняете черты юности. Поэтому часто поступаете без долгих раздумий (не слишком ли порой опрометчиво?).

9. *Прищуриваете ли веки, когда смеетесь*? Если да, то это свидетельствует об уравновешенности, вашей уверенности в себе, незаурядном уме. Вы деятельны и настойчивы, иногда, может быть, больше, чем нужно.

10. *У вас нет определенной манеры смеяться*. Если да, то, очевидно, вы принадлежите к индивидуалистам: во всем и всегда руководствуетесь собственными мнениями и суждениями, часто пренебрегая взглядами других. Пожалуй, это многим из вашего окружения не нравится...

И на всякий случай имейте в виду: в некоторых африканских странах смех означает изумление или замешательство.

2.3. ЖЕСТЫ

Ничто не придает столько выражения в жизни, как жесты, движения рук, особенно при душевных волнениях; без жестов самое живое лицо маловыразительно.

Г. Лессинг

Беглого взгляда на руки того или иного человека бывает достаточно, чтобы выдвинуть предварительные предположения о его натуре. Но было бы недопустимо ограничиться таким беглым взглядом. Во-первых, потому, что весьма спорны сами данные о взаимосвязи строения руки и характера. Во-вторых, потому, что рука в динамике гораздо более красноречива, чем в статике.

Изучение жестов (выразительных движений рук) — *жестика* — составляет основную часть науки о бессловесном языке общения. Поэтому наиболее подробного рассмотрения заслуживает толкование движений рук, которые дополняют словесные высказывания, порой заменяют их, а бывает, и противоречат им.

Немецкий психолог Вера Биркенбил в целом подразделяет все жесты на широкие и мелкие. Она подчеркивает, что, чем сильнее выражаемое чувство, тем больше проявляется жестикуляция. *Широкие жесты* характерны для экспансивной натуры, склонной к открытому проявлению сильных чувств. Поскольку широкое движение притягивает к себе внимание, его используют те, кто хотел бы быть замеченным и подчеркнуть свою значимость, — люди властолюбивые, тщеславные и хвастливые.

Понятно, что *мелкие движения* вызывают противоположное впечатление. Их предпочитают те, кто по каким-то причинам не хотел бы привлекать к себе внимания, — люди корректные, скромные, не желающие выставлять свои чувства напоказ. Но такое поведение может быть продиктовано и хитрым расчетом, когда человек намеренно стремится произвести скромное и безобидное впечатление. Мелкие жесты могут свидетельствовать и об упадке душевных сил — словно на энергичную жестикуляцию уже не осталось жизненной энергии. Такая много-

значная трактовка заставляет снова обратить внимание на то, сколь осторожным нужно быть при интерпретации отдельного внешнего проявления.

Жесты должны быть скупы, не размашисты, определенные: легкий кивок головы (утверждение), нерезкий взмах кисти (а не всей руки) в дополнение к сказанному, нерезкий поворот головы при обращении к кому-то или в ответ на обращение к вам. Особенно внимательно следят за своими жестами при посещении других стран.

Всякий жест подлежит оценке с той точки зрения, какое предметное действие он более или менее явно имитирует. В этом отношении показательно общее положение рук. Так, *руки, заложенные за спину*, символизируют отказ от предметной активности. Такое положение редко принимают люди энергичные и деятельные. Заложив руки за спину, человек как бы сигнализирует, что хочет хотя бы на время отрешиться от дел, никого не намерен беспокоить. Если такое положение принимается часто и сохраняется длительное время, перед нами скорее всего человек сдержанный, довольно пассивный, склонный к созерцательности. Обратите внимание на то, что эта поза типична для посетителей музеев и выставок.

Наоборот, *кисти, выставленные перед туловищем* (когда руки находятся под углом), выражают повышенную готовность к манипуляциям. Руки, выставленные таким образом, находятся в позиции, удобной для нападения и обороны, и потому немного напоминают позу борца, готовящегося к поединку. Данное положение рук часто можно наблюдать у людей, сильно пекущихся о самоутверждении.

Весьма красноречиво положение ладоней. *Положение кисти ладонью вверх* необходимо в случае получения чего-либо. При сомкнутых пальцах увеличивается плоскость ладони и как бы усиливается призыв что-либо положить в нее. Если пальцы чуть согнуты наподобие чаши, то этот символический призыв получает дополнительное усиление. Вытянутые с повернутыми вверх и слегка согнутыми ладонями кисти рук часто можно наблюдать у тех, кто выступает перед публикой и как бы приглашает ее к одобрению своего выступления.

Показ ладоней — это и символ открытости. Тем самым как бы говорится: «Я не вооружен и не имею агрессивных намерений». Обратите внимание, как жестикулирует провинившийся водитель, разговаривая с сотрудником ГАИ. Его ладони, как правило, обращены к милиционеру, демонстрируя открытое, невинное и в то же время просительное положение.

Поворот кисти ладонью вниз требуется для того, чтобы что-то придавить, прижать, защититься от чего-то неприятного. При слегка напряженном исполнении это представляет собой предостерегающе-осмотрительный жест, выражающий потребность сдержать намерение, взять его под контроль. Если кисть при этом выдвинута вперед, то тогда она превращается в орудие отодвигания чего-либо и служит символом отказа.

Пальцы, сжатые в кулак, естественно интерпретировать как агрессивный жест, поскольку кулак — это простейшее орудие для удара. Сжатый кулак, разумеется, не следует всякий раз воспринимать как изготовку для настоящей драки. Но символическое значение этого жеста именно таково. Не будем также забывать, что сжатый кулак демонстрирует хватательное (схватывающее) действие. Такое положение (без агрессивных позывов) принимает рука человека, стремящегося в широком смысле за что-то ухватиться. Понаблюдайте, как ведут себя дети в цирке, когда смотрят на головокружительные кульбиты эквилибристов или прыжки хищников. Детские кулачки произвольно сжимаются, чтобы символически за что-то ухватиться в рискованной и пугающей ситуации.

Некоторые люди не знают, что делать со своими руками. Незанятые руки следует держать спокойно. Если есть привычки теревить что-нибудь, стучать пальцами по столу, щелкать большими пальцами, чесать затылок или за ухом, массировать руками щеки или пальцем переносицу, демонстративно рассматривать свои ногти и т.д., то от них нужно отучиться. Неприлично указывать пальцем. Не отставляют мизинец во время еды, курения.

Во время разговора рот рукой не прикрывают, не хлопают собеседника по плечу, не теребят пуговицу его пид-

жака, не толкают его локтем, а чтобы снять нитку или волос с одежды собеседника, спрашивают у него разрешения. При разговоре жестикуляцию сводят до минимума. Только некоторые слова и фразы: «Садитесь, пожалуйста», «Познакомьтесь, пожалуйста» — сопровождаются соответствующим жестом.

Почесывание и потирание уха. Этот жест говорит о том, что человек наслушался и хочет высказаться.

Почесывание и потирание шеи. Данный жест говорит о сомнении и неуверенности человека.

Пальцы во рту. Этот жест говорит о внутренней потребности в одобрении и поддержке.

Собеседник потирает лоб, виски, подбородок, прикрывает лицо руками. Это свидетельствует о том, что он не настроен разговаривать в данный момент с кем-либо.

Человек отводит глаза. Это является самым ярким показателем того, что он что-то скрывает.

Скрещивание собеседником рук на груди говорит о том, что лучше разговор закончить или сменить тему.

Если собеседник обхватывает плечи, то это означает, что он уже почти готов перейти в рукопашную.

Жест «пощипывание переносицы», поза «мыслителя», когда подпирают щеку, — жесты размышления, оценки.

Обиженный человек чаще всего принимает следующую позу: он приподнимает плечи и опускает голову. Если он принял эту позу, то тему разговора следует поменять.

Собеседник ходит по комнате. Это значит, что разговор интересует его, но ему нужно подумать, прежде чем принять решение.

Человек самодовольный и высокомерный складывает кисти рук вместе.

Закидывание рук за спину с захватом запястья и закидывание рук за голову показывают уверенного в себе человека, который хочет показать свое превосходство над другими. С таким человеком общение затруднительно. Поэтому если хотят расположить его к себе, то *наклоняются немного вперед с протянутыми ладонями* и просят объяснить что-либо. Другой способ заключается в копировании жеста.

Человек, который во время разговора *держится руками за боковые края стула или кладет руки на колени*, хочет прекратить разговор.

По тому, как слушающий выпускает дым сигареты, определяют его отношение к собеседнику и к разговору. Если он *выпускает дым постоянно вверх*, это означает, что он настроен положительно, разговор ему нравится. Если *дым направлен вниз*, то он настроен негативно; чем быстрее он выпускает дым, тем больше разговор ему неприятен.

Чтобы достичь желаемой цели в беседе, мало быть внимательным, необходимо самому использовать жесты открытости, которые располагают к себе собеседника, вызывают его на откровенный разговор, оставляют благоприятное впечатление.

Ладони наших рук хорошо приспособлены и для того, чтобы прикрывать лицо. Во многих жестах, направленных на собственное лицо, присутствует желание что-то скрыть. Так, количество жестов «рука-лицо» заметно возрастает при намерении солгать. При этом чаще других встречаются следующие движения: *прикрытие рта* — возможно, посредством касания носа (жесты маскировки), *потягивание за мочку уха* (имитация самонаказания), *потирание щеки, касание или поглаживание подбородка, бровей или волос* (самоуспокаивание посредством символической ласки).

Аналогично *зажатие ушей* (пускай и неявное) символизирует стремление воспрепятствовать поступающей звуковой информации, нежелание слышать.

Подпираание головы рукой означает желание покоя и защищенности. В этом выразительном движении заключено невольное стремление преклонить свою голову на колени родителей, то есть оказаться в укромном месте.

Поглаживание лица и прикладывание костяшек кисти рук к губам представляют собой сигналы, выражающие стремление к нежности. Проведенные исследования выявили следующие движения, при помощи которых взрослые часто успокаивают себя: *подпираание челюсти одной или обеими руками, подпираание щеки или висков, касание рта*.

Если кто-нибудь *прикладывает свои ладони к одной или обеим сторонам головы*, создавая своеобразные шоры,

то тем самым он хочет оградить себя от раздражителей, чтобы полностью сконцентрироваться на проблеме. Тот же эффект достигается, когда *кисть руки обрамляет лоб наподобие козырька*.

С помощью ладони человек выражает свою волю.

Существует три основных командных жеста ладони: положение вверх, положение ладони вниз и положение указывающего перста.

Различие между этими тремя положениями видны из следующего примера: допустим, вам нужно попросить кого-либо поднять коробку и переставить ее на другое место в комнате. Допустим также, что использовать при этом мы будем одни и те же слова, говорить их одним тоном голоса и с одним выражением лица. Меняться будет только положение ладони.

Положение *открытой ладони вверх* есть доверительный, не угрожающий жест, напоминающий просящий жест нищего на улице. Человек, которого мы попросим передвинуть коробку, не почувствует никакого давления, и в условиях субординации он воспримет это как просьбу.

Когда *ладонь повернута вниз*, в вашем жесте появляется оттенок начальственности. У человека, которому вы адресовали свою просьбу, может даже возникнуть чувство враждебности, и в зависимости от ваших взаимоотношений ваш коллега может не выполнить вашу просьбу, если он одинакового с вами положения; если же он ваш подчиненный, то выполнит ее, потому что в таком случае вы имеете право использовать этот жест.

Значение же *указывающего перста* понятно и без комментариев. Это наиболее агрессивный из всех жестов ладони.

Разумеется, в толковании любых жестов недопустима категоричность и поспешность. Отдельно взятый жест может и не иметь символической окраски: например, прикосновение к носу может просто означать, что у человека зачесался нос. Впрочем, такое объяснение человек даст в любом случае, если его самого попросить истолковать его жесты. То или иное положение рук скорее всего будет объяснено самой прозаической причиной либо просто тем, что человек привык так их держать, так ему удобно. Но

не будем забывать, что наиболее удобными выступают для нас те позы и жесты, которые соответствуют нашему настроению. А склонность к определенному настроению и делает соответствующие жесты привычными.

2.4. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Коварная это вещь — культура общения: присутствие ее незаметно, зато отсутствие замечаешь сразу.

С. Муратов

Чем больше в культуре прослеживается зависимость общения от ситуации, тем большее внимание в ней уделяется невербальному поведению — мимике, жестам, прикосновениям, контакту глаз, пространственно-временной организации общения и т. п. Например, в Японии, с одной стороны, молчание не рассматривается как вакуум общения и даже оценивается как проявление силы и мужественности; с другой стороны, «органом речи» для японца является взгляд, а глаза говорят в той же мере, что и язык. Именно встретив взгляд другого человека, японец понимает движения его души и может на ходу перестроить свое вербальное поведение.

Видимо, в этом русская культура имеет некоторое сходство с японской. Так, Э. Эриксон приписывал русским особую выразительность глаз, их использование «как эмоционального рецептора, как алчного захватчика и как органа взаимной душевной капитуляции».

Но на этом сходство кончается. В Японии не принято смотреть прямо в глаза друг другу: женщины не смотрят в глаза мужчинам, а мужчины — женщинам, японский оратор смотрит обычно куда-то вбок, а подчиненный, выслушивая выговор начальника, опускает глаза и улыбается. Так как в японской культуре контакт глаз не является обязательным атрибутом коммуникации, жителям этой страны подчас трудно выдержать нагрузку чужого взгляда. Иными словами, Япония — одна из наименее «глазеющих» культур.

Русская же культура — «глазеющая», по крайней мере по сравнению с англосаксонскими культурами. Сравнивая США и Англию, Э. Холл отмечает, что американцы смотрят в глаза лишь в том случае, когда хотят убедиться, что партнер по общению их правильно понял. А для англичан контакт глаз более привычен: им приходится смотреть на собеседника, который моргает, чтобы показать, что слушает. Но преподаватели лингвострановедения предупреждают российских учащихся: в Англии считается неприличным столь пристально смотреть в глаза, как это принято — и даже поощряется — в России.

Русский обычай смотреть прямо в глаза Э. Эрикссон обнаружил и в литературных произведениях. Действительно, герои классической русской литературы в доверительной беседе, раскрываясь перед собеседником, не отрывают друг от друга взгляда. Тем самым писатели не просто отмечают обычай смотреть в глаза, а подчеркивают неразрывную связь теплоты и откровенности в отношениях с контактом глаз.

В романе Л. Н. Толстого «Анна Каренина» Долли, желая вызвать на откровенность Каренина, говорит, *глядя ему в глаза*. Но собеседник, которого она считает холодным, бесчувственным человеком, вначале отвечает, *не глядя на нее*, затем *почти закрыв глаза* и, наконец, *не глядя ей в глаза*. И только решившись на откровенность, Каренин говорит, *прямо взглянув в доброе взволнованное лицо Долли*. Именно тогда, когда Каренин *взглянул в лицо*, Долли стало его жалко. И после этого глаза Каренина еще *глядели прямо на нее*. Но это были *мутные глаза*: краткий момент искренности закончился для Алексея Александровича, он опять стал холоден, как и при начале разговора.

У Марины Цветаевой есть замечательное стихотворение, известное большинству как «Мой милый, что тебе я сделала?», которое иллюстрирует значение взглядов:

*Вчера еще в глаза глядел,
А нынче — все косится в сторону!
Вчера еще до птиц сидел,
Все жаворонки нынче — вороны!*

Искренне любя, человек обычно смотрит прямо в глаза избраннику. По изменению взгляда мужчины героиня Цветаевой поняла, что больше не любима, ведь глаза отводят из скромности или скрывая правду.

Контакт глаз — лишь один из элементов невербального поведения, основанного на оптико-кинетической системе знаков (или кинесике). В эту систему входит все богатство экспрессивного поведения человека — мимика, жесты, поза, походка (см. схему на стр. 5). Именно на примере некоторых видов экспрессивного поведения мы рассмотрим основную проблему, встающую перед исследователями невербального поведения в целом, — проблему степени его универсальности и обусловленности культурой, а значит, возможностей взаимопонимания при общении представителей разных народов.

Согласно теории эволюции Ч. Дарвина, мимика — движения лица, выражающие эмоции, — является врожденной, независимой от расы и культуры, и не различается у человеческих существ во всем мире. Тем не менее в первой половине XX века многие ведущие культурантропологи, прежде всего Маргарет Мид, обнаружили многочисленные свидетельства того, что у представителей разных культур существуют значительные различия в экспрессивном поведении, в том числе и в мимике. По их мнению, выявленные различия означают, что мимика — это язык, которым, как и любым другим, человек овладевает в процессе социализации. Только благодаря тому, что японцев с детства учат не расстраивать своими переживаниями окружающих, они, испытывая глубокое горе от смерти близких, сообщают об этом с улыбкой.

Впрочем, буквально в последние годы и в самой Японии, и за ее пределами зрители оказались свидетелями целой серии телезрелищ, противоречащих всем канонам японской культуры: мужчины (чаще всего это случалось с теми, кто потерпел финансовое фиаско) всхлипывали, рыдали, ревели. Объяснения тому, что и «японцы тоже плачут», психологи ищут в произошедших на протяжении жизни последних поколений изменениях в системе семейного воспитания, когда влияние отца из-за его загруженности во многих семьях свелось к минимуму, а

для матери сын превратился в некий драгоценный сосуд, которым надо любоваться.

В 60-х годах П. Экманом и У. Фризенем была проведена целая серия экспериментов, выявивших инвариантность мимики в разных культурах и получивших название «исследований универсальности». Так, в одном из экспериментов испытуемые из пяти стран (Аргентины, Бразилии, США, Чили и Японии) должны были определить, какой из шести эмоций — гневом, грустью, отвращением, страхом, радостью или удивлением — охвачены люди на показанных им фотографиях.

Так как был выявлен высокий уровень согласия представителей всех культур в опознании шести эмоций, был сделан вывод об отсутствии культурной специфики мимики. Правда, исследования проводились в индустриальных и в значительной степени американизированных культурах. Поэтому оставалась высокая вероятность того, что смысл экспрессивных выражений на лицах людей, сфотографированных в США, опознавался и в других странах благодаря знакомству с американскими кинофильмами, телевизионными программами и журналами.

Но когда сходное исследование было проведено на Новой Гвинее, испытуемые — члены двух не имеющих письменности племен — продемонстрировали результаты, сопоставимые с ранее полученными данными, лишь иногда смешивая страх и удивление. Более того, для увеличения надежности результатов исследователи сделали еще один шаг, предъявив студентам из США, которые никогда прежде не видели представителей племен с Новой Гвинеей, их фотографии, запечатлевшие на лицах все те же эмоции. Результаты оказались аналогичными предыдущим: испытуемые опознали все эмоции, испытывая некоторые затруднения лишь при разграничении страха и удивления.

Экман и Фризен попытались ответить еще на один вопрос: одинаковым ли образом в реальной жизни отражаются на лицах людей те эмоции, которые они опознают на фотографиях. В исследовании, проведенном в США и Японии, испытуемым показывали вызывающие определенные эмоции фильмы и записывали — без их

ведома — их реакции на видео. Подтвердилась гипотеза об универсальности экспрессивных выражений лица: просмотр одних и тех же эпизодов сопровождался одной и той же мимикой у американцев и японцев.

В дальнейшем исследования, повторяющие и развивающие работы Экмана и Фризена, проводились в других странах другими исследователями, и все они подтвердили их основные выводы. Хотя и были обнаружены некоторые межкультурные вариации в мимике, в настоящее время универсальность отражения основных эмоций в выражениях лица общепризнана. Более того, в исследовании, проведенном одновременно в десяти странах, было выявлено, что по мимике представителей чужих культур очень хорошо опознаются не только «чистые», но и смешанные эмоции.

Но если в вопросе об универсальности человеческой мимики правы Дарвин и современные психологи, то как же быть с многочисленными данными культурантропологов о существенных различиях в проявлении эмоций у представителей разных культур?

Во-первых, не вызывает сомнений, что существуют элементы мимики, использование которых несет на себе явный отпечаток культуры. Так, в Америке мигание двумя глазами обычно означает согласие или одобрение, и американский ребенок познает его значение, наблюдая за родителями и другими окружающими его людьми. А азиатский ребенок мигать не учится — во многих восточных культурах подмигивание считается дурной привычкой и может обидеть человека.

Во-вторых, не только психолог, но и любой наблюдательный человек, взаимодействующий с представителями различных народов, видит межкультурные вариации в частоте и интенсивности отражения тех или иных эмоций на их лицах. В каждой культуре выработаны передающиеся из поколения в поколение правила, регулирующие экспрессивные выражения лица и предписывающие, какие — универсальные по своей сути — эмоции позволительно показывать в определенных ситуациях, а какие положено прятать. Экман и Фризен назвали их культурно обусловленными правилами «показа» эмоций.

Так, очень строгие правила «показа», а точнее, «сокрытия», маскировки эмоций существуют в японской культуре. Практически все наблюдатели отмечают, что у жителей Страны восходящего солнца как правило спокойное, безмятежное выражение лица, независимо от внутренних эмоций, которые они стремятся скрывать, пряча под маской. (Правда, среди близких японцы любят смеяться и улыбаться, считая возможным «снять маски», дать волю чувствам печали и радости.)

Эта особенность японской культуры отразилась и на результатах сравнительно-культурного исследования, проведенного Экманом и Фризенем. Как уже отмечалось, при просмотре вызывающего стресс фильма в одиночестве на лицах американцев и японцев выражались одинаковые эмоции. Но, смотря фильм в присутствии экспериментатора, американские испытуемые демонстрировали те же эмоции отвращения, страха, грусти или гнева, в то время как у японцев негативные эмоции стали отражаться на лице реже и заменялись улыбкой.

Иными словами, даже присутствия экспериментатора оказалось достаточно для того, чтобы у японских испытуемых активизировались культурно-специфичные правила «показа» эмоций и проявились отличия от американцев. Следует также отметить, что на поведение японцев, придающих огромное значение статусу взаимодействующих с ними людей, не могло не повлиять то обстоятельство, что при демонстрации фильма присутствовал «старший высокостатусный экспериментатор».

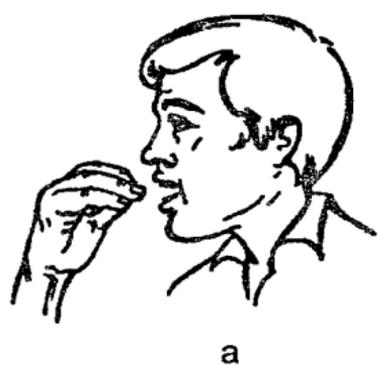
В последние годы психологи обратили особое внимание на межкультурные различия правил «показа» эмоций в разных ситуациях. В исследовании, проведенном в Венгрии, Польше и США, испытуемые должны были оценить, насколько уместной была бы демонстрация эмоций в присутствии членов своей группы (например близких друзей или родственников) и в присутствии членов чужой группы (например в общественном месте, в присутствии случайных знакомых). По мнению поляков и венгров, «среди своих» уместны позитивные эмоции, а негативные демонстрировать не следует. Показ негативных эмоций более уместен «среди чужих». Иными словами, ис-

пытуемые из Восточной Европы проявили стремление не расстраивать плохим настроением членов своей группы и мало заботы о чужих. Если судить по этим результатам, польская и венгерская культуры более коллективистичны, чем американская. Американские испытуемые посчитали более приемлемыми проявления гнева, отвращения или страха перед родственниками или друзьями, а не перед посторонними, в присутствии которых человеку в США положено всегда демонстрировать оптимизм и радость жизни.

Еще одним видом экспрессивного поведения человека являются жесты, или выразительные движения рук. В обыденном сознании существует убеждение, что с их помощью — «на пальцах» — представители разных культур, даже не зная языка друг друга, могут объясниться между собой. Действительно, иностранцы о многом могут договориться с местными жителями с помощью жестов, имитирующих действия: изображающих курение сигареты, зажигание спички и т. п. Но даже в этом случае жесты могут быть поняты не везде, так как предполагают знакомство с теми или иными предметами. Кулак с отведенным указательным пальцем, предназначенный для показа пистолета, не дает основы для опознания в первобытной культуре, не знакомой с огнестрельным оружием (рис. 6).

В наше время появилось большое количество работ, описывающих и систематизирующих жесты. В результате становится все более очевидным, что большинство жестов культурно-специфичны и не только не способствуют межкультурному общению, но и затрудняют его. Существует множество историй о попавших в затруднительное положение путешественниках, использовавших привычные для них жесты, которые в других странах имеют другое значение. Г. Триандис приводит пример, как американский президент Р. Никсон, не желая того, оскорбил бразильцев: он сложил в кольцо большой и указательный пальцы, то есть использовал жест, означающий «о'кей» в США, но непристойный в Бразилии (рис. 7).

Одинаковые по технике исполнения жесты могут по-разному интерпретироваться даже в разных районах стра-



а



в



б



г

Рис. 6. Значения жестов, изображающих действия, могут быть понятны людям, даже если они не знакомы с местными традициями и с условным невербальным языком:
а) «есть»; б) «пить»; в) «курить»; г) «стрелять»



Рис. 7. Жест «все о'кей»

ны. Так, региональные различия в значении кивания и покачивания головой из стороны в сторону как согласия или несогласия отмечены в Греции и Турции. При подготовке человека к взаимодействию в инокультурной среде психологи обычно рекомендуют во избежание недопониманий использовать жесты как можно реже. Этой же точки зрения придерживаются и специалисты по страноведению, полагая, что на первом этапе изучения иностранного языка учащимся следует исключить невербальные средства своей национальной культуры, так как выучить и правильно употреблять систему жестов сложнее, чем выучить язык. Постепенно они должны быть ознакомлены с наиболее характерными жестами культуры изучаемого языка, но нет никакой необходимости стремиться использовать все жесты: в ряде случаев то, что у носителя языка кажется обычным, у представителя другой культуры становится неуместным.

Разные типы жестов в разной степени связаны с культурой.

Адапторы (почесывание носа, покусывание губ) помогают нашему телу адаптироваться к окружающей обстановке, но со временем могут и утратить эту функцию. Хотя они слабо используются при межличностном общении, именно культура определяет, какие из них прилично или неприлично использовать в той или иной ситуации. Иными словами, правилам их использования человек обучается по ходу воспитания.

Иллюстраторы непосредственно связаны с содержанием речи, визуально подчеркивают или иллюстрируют то, что слова пытаются выразить символически.

Различия между культурами состоят в частоте и правилах использования определенных жестов. Некоторые культуры поощряют своих членов к экспрессии в жестах во время разговора. К ним относятся еврейская и итальянская культуры, но манера жестикуляции в каждой из них имеет свой национальный колорит. В других культурах людей с детства приучают быть сдержанными при использовании жестов как иллюстраторов речи: в Японии считается похвальной умеренность и сдержанность в движениях, жесты японцев едва уловимы.

Все культуры выработали *жесты-символы*, способные самостоятельно передавать сообщение, хотя они часто и сопровождают речь.

Поднятый вверх большой палец в Америке, Австралии, Англии и Новой Зеландии имеет два значения: попытка остановить попутную машину и «все в порядке». В Греции жест с поднятием большого пальца означает «заткнись»; у итальянцев — цифру «1».

Говоря о себе, европеец *покажет рукой на грудь*, а японец — *на нос*.

Поворот указательным пальцем у виска в Голландии означает, что кто-то сказал остроумную фразу, а у нас — «придурок».

Поднятые брови в Германии означают восхищение; в Англии — выражение скептицизма.

Постукивание указательным пальцем по носу в Италии выражает недоверие. Этот же жест в Голландии означает, что говорящий или тот, о ком говорят, находится в состоянии алкогольного опьянения.

В Алжире или Египте арабский *жест подзывания* схож с российским жестом прощания.

Если пальцы рук сцеплены, возможны три варианта: пальцы рук скрещены на уровне лица, лежат на столе или лежат на коленях. Этот жест означает разочарование, желание собеседника скрыть свое отрицательное отношение.

Защита рта рукой (несколькими пальцами или кулаком) означает, что слушающий чувствует: вы лжете.

Именно одним из культурно-специфических символических жестов так неудачно воспользовался американский президент Никсон в Бразилии. Кстати говоря, значение *сложенных кольцом большого и указательного пальцев* (жеста «о'кей») чрезвычайно многообразно: в США это символ того, что все прекрасно; на юге Франции — «плохо», «ноль»; в Японии — «дай мне немного денег», а в некоторых регионах Европы (например в Португалии), как и в Бразилии, — весьма непристойный, оскорбительный жест (см. рис. 7).

Итак, символические жесты в разных культурах отличаются друг от друга. Исследователи пришли к заключе-

нию, что они тем сложнее для понимания в чужой культуре, чем больше дистанция между формой жеста и референтом (тем, что должно быть изображено). «Намекающий» жест рукой «иди ко мне», видимо, будет понят повсеместно, хотя в разных культурах он не абсолютно идентичен: русские обращают ладонь к себе и раскачивают кисть вперед и назад, а японцы вытягивают руку вперед ладонью вниз и согнутыми пальцами делают движение в свою сторону.

А вот «договорной» русский жест «отлично» — поднятый вверх большой палец сжатой в кулак руки — может и не быть идентифицирован в другой культуре как символ одобрения или восхищения. Во многих странах таким жестом принято выражать просьбу к проезжающим водителям подвезти вас. Иностранцам, пытавшимся таким способом останавливать машины на русских дорогах, приходилось проводить немало времени в бесплодном ожидании и недоумении, тогда как и водители, проезжая мимо, также недоумевали: отчего это человеку пришло в голову демонстрировать им одобрительный жест?

В той или иной степени обусловлены культурой и другие элементы экспрессивного поведения человека, например поза (подробнее об этом см. в главе «Поза и осанка»). В Америке движение с выпрямленным телом символизирует силу, агрессивность и доверие. Когда же американцы видят согбенную фигуру, то могут «прочитать» потерю статуса и достоинства. А в Японии люди, выпрямившие поясницу, считаются высокомерными.

Уроженец Тибета, встретив незнакомого, показывает ему язык. Этим знаком приветствия он хочет сказать: «У меня на уме нет ничего дурного». Тем же жестом индеец майя обозначал, что он обладает мудростью, индус так выражает гнев, китаец — угрозу, а европеец — насмешку, поддразнивание.

Эскимосы в знак приветствия ударяют знакомого кулаком по голове и плечам. Лапландцы трутся носами. Житель Андаманских островов садится к другому на колени, обнимает за шею и плачет, муж может сесть на колени жене.

Когда француз, немец или итальянец считает какую-либо идею глупой, он выразительно стучит себя по голове;

немецкий шлепок по лбу открытой ладонью — эквивалент восклицания: «Да ты с ума сошел!» Кроме того, немцы так же, как американцы, французы и итальянцы имеют обыкновение рисовать указательным пальцем спираль у головы, что означает: «Сумасшедшая идея...» (рис. 8).

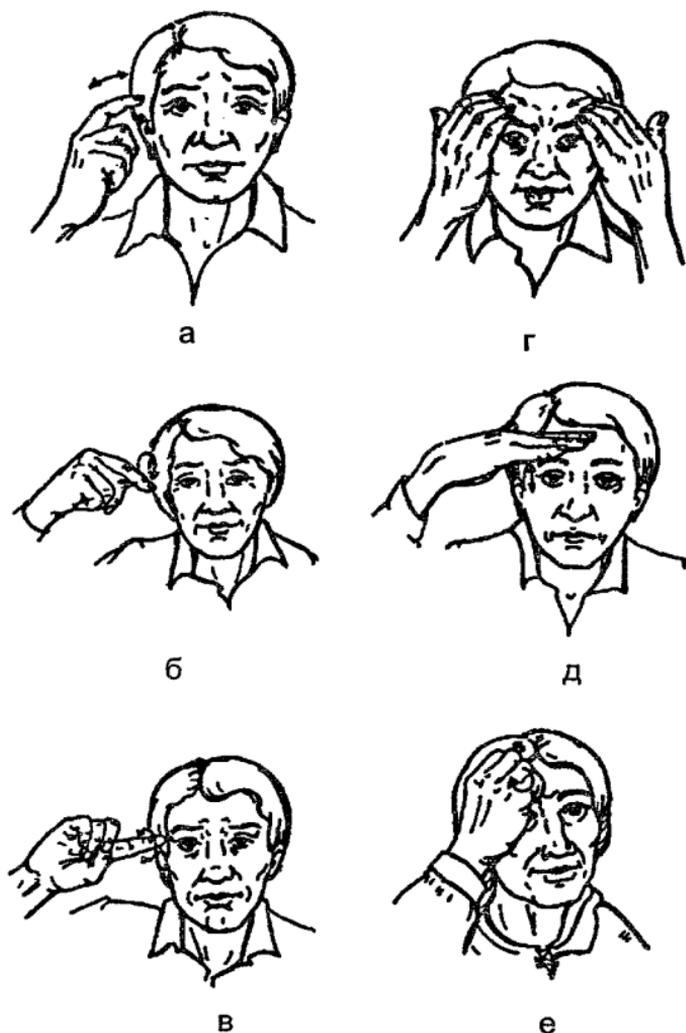


Рис. 8. Одно и то же понятие может быть изображено различными жестами у разных народов. Например, значение «глупый» выражается движением указательного пальца:

а) постукивают висок; б) делают вращательные движения у виска; в) буравят висок. То же означают и другие жесты: г) кончиками четырех пальцев обеих рук трогают лоб; д) ладонь опускают на глаз; е) кулаком потирают лоб — этот жест особенно характерен для североамериканских индейцев

И напротив, когда британец или испанец стучит себя по лбу, всем ясно, что он доволен, и не кем-нибудь, а собой.

Несмотря на то, что в этом жесте присутствует доля самоиронии, человек все-таки хвалит себя за сообразительность: «Вот это ум!» Если голландец, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, то это означает, что он по достоинству оценил ум собеседника. Но если же палец укажет в сторону, то это означает, что у того мозги набекрень.

Немцы часто поднимают брови в знак восхищения чьей-то идеей. То же самое в Британии будет расценено как выражение скептицизма. А китаец поднимает брови, когда сердится.

Даже такие, казалось бы, универсальные движения, как кивок в знак согласия и покачивание головой в знак отрицания, имеют прямо противоположное нашему значению в Болгарии. Легенда гласит, что этот парадокс ведет свою историю от поступка одного народного героя. Турки-завоеватели склоняли его к отречению от веры отцов и к принятию ислама. Под угрозой смерти ему пришлось на словах согласиться с ними, однако параллельным жестом он одновременно выражал отрицание. С той поры кивок в Болгарии означает «нет», что зачастую вводит в заблуждение гостей этой страны.

Считается, что наиболее экспрессивен язык жестов у французов. Когда француз хочет о чем-то сказать, что это верх изысканности, утонченности, он, соединив кончики трех пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает в воздух нежный поцелуй. И с другой стороны, если француз потирает указательным пальцем основание носа, он предупреждает: «здесь что-то нечисто», «осторожней», «этим людям нельзя доверять».

Этот жест очень близок итальянскому постукиванию указательным пальцем по носу справа или слева. Это означает: «Берегись. Впереди опасность. Похоже, они что-то замышляют». В Нидерландах у того же жеста другое значение — «я пьян» или «ты пьян»; в Англии — «конспирация и секретность».

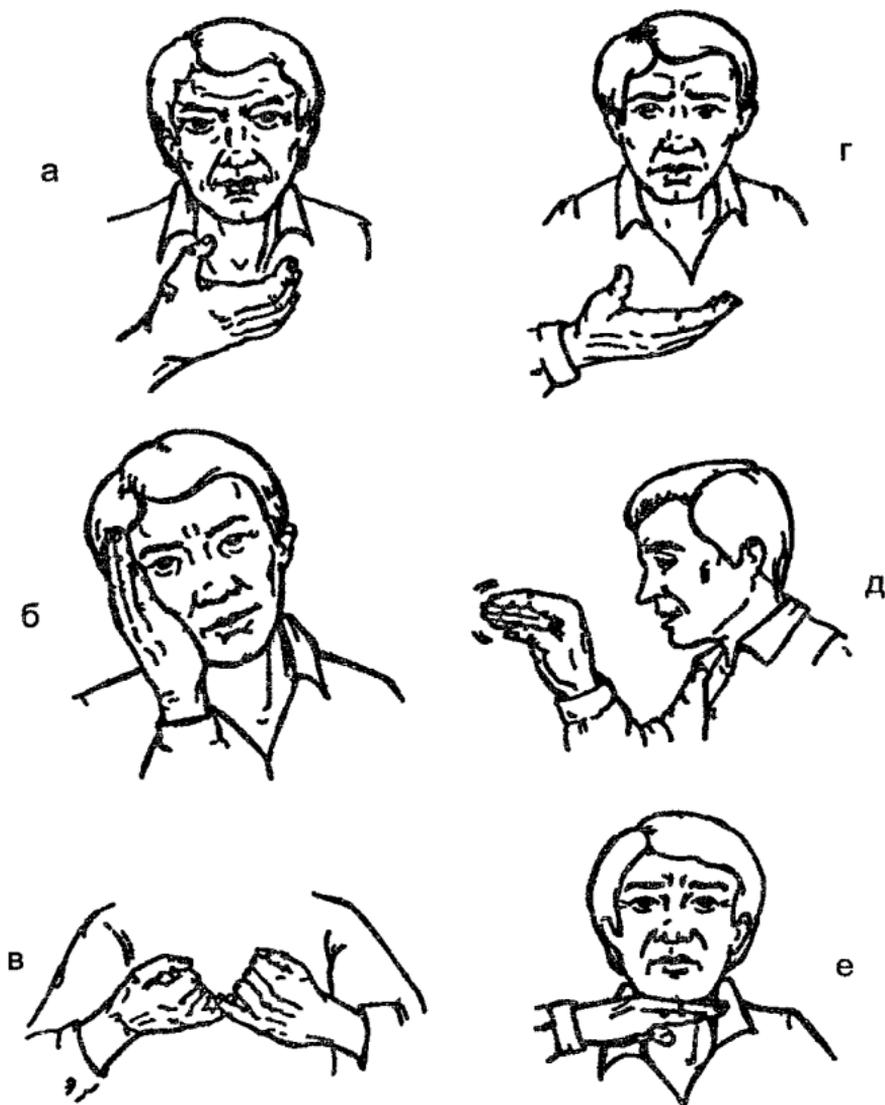


Рис. 9. Оскорбительные жесты различны у народов разных культур. За пределами региона такой жест может изменить значение:

а) «глупость» у южноамериканцев; б) «бесплодие» у испанцев (жест изображает укачивание ребенка); в) «конец дружбы», «ссора» (у латиноамериканцев и у арабов); г) «ты мне надоел!», «зануда» (у многих европейских народов); д) «болтун», «трепло» (кисть изображает рот в непрерывном движении) — распространен в Латинской Америке и у арабов; е) «сыт по горло» — жест широко распространен в разных странах Европы и в России. У испанцев и латиноамериканцев то же значение имеет ладонь, поднятая над головой (а не у горла)

Движение пальца из стороны в сторону имеет много разных смыслов. В США, Италии, Финляндии это может означать легкое осуждение, угрозу или всего-навсего призыв прислушаться к тому, что сказано. В Нидерландах и во Франции такой жест просто означает отказ. Если надо жестом сопроводить выговор, указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы.

В большинстве западных культур, когда встает вопрос о роли левой или правой руки, ни одной из них не отдается предпочтения (если, конечно, не учитывать традиционного рукопожатия правой рукой). Но будьте осторожны на Ближнем Востоке, как и в других странах ислама. Не вздумайте протянуть кому-либо еду, деньги или подарок левой рукой. Там она известна как нечистая («туалетная») рука и пользуется дурной славой.

Этот краткий перечень значений довольно-таки стандартных жестов показывает, как легко даже закаленному путешественнику непреднамеренно обидеть своих партнеров по общению — представителей другой национальной культуры. Если вы осознанно сумеете предугадать реакцию ваших собеседников, наблюдая за их невербальным языком, это поможет вам избежать многих недоразумений.

2.5. Поза и осанка

Беседуя с начальником, мужчина учится втягивать голову в плечи; беседуя с женщиной — учится подбирать живот.

Элси Аттенхофер

Многие слова, которые мы используем для обозначения человеческих настроений и побуждений («движений души»), созвучны тем словам, которыми обозначаются физические движения и положения тела. Преклонение есть не что иное, как поклон, который символизирует принижение себя в знак признания чьего-то величия. И наоборот, воспрянуть буквально означает распрямиться, встать во весь рост, поскольку именно такая поза отражает твердость духа. Раздел психологии, изучающий мо-

торику всего тела (позы, осанку, поклоны, походку), называется *пантомимикой*.

С древних времен люди используют ритуальные позы, которые главным образом символизируют отношения превосходства — подчинения. Пасть ниц — значит признать свою полную зависимость от того, кто над тобой возвышается. А человек, стоящий с поднятой головой и распрямленными плечами, всем своим видом демонстрирует независимость, уверенность в себе, полное владение ситуацией. Между этими полюсами лежит широкий спектр поз, которые мы принимаем (главным образом неосознанно), чтобы соответствовать обстановке и стилю взаимоотношений.

В каждом биологическом сообществе, в том числе и в человеческом, те, кому принадлежит власть, стараются подчеркнуть свою физическую величину, силу и бесстрашие. И если горилла, утверждая свое превосходство, угрожающе кричит или бьет себя по груди, то у людей есть иные способы показать, кто главнее.

«В нашей культуре высокий статус человека проявляется в малозаметных признаках: непринужденной позе и свободной манере общения, — утверждает профессор психологии Калифорнийского университета Альберт Мехрабян. — Для тех, кто стоит ниже на иерархической лестнице, наоборот, характерна бóльшая зажатость. Классический пример — солдат, вытянувшийся по стойке «смирно» в присутствии старшего по званию. Все его тело напряжено и строго симметрично, а это — признаки подобострастия» (добавим: хотя и не всегда выражаемого по собственной воле).

Лидеры в группе обычно те, кто *сидит откинувшись на спинку стула, сложив руки за головой* и т. п. Чтобы подчеркнуть весомость своих слов, они слегка наклоняются вперед. У таких людей широкие плавные жесты, свидетельствующие о привычной уверенности и ощущении превосходства.

Наоборот, люди, чувствующие собственную незначительность, могут *сидеть ссутулившись, стиснув пальцы или сложив руки на груди*, как бы пытаясь стать незаметнее.

Гармонию взаимоотношений определяют позы, имитирующие соответствующие действия партнеров. Когда группа людей находится в состоянии согласия, то их позы, жесты, телодвижения, как в зеркале, повторяют действия других участников группы.

Интересно отметить, что, когда один из участников гармоничной группы начинает ерзать, другие тоже начинают ерзать. В целом взаимная дополняемость поз свидетельствует о том, что все члены группы находятся в состоянии внутреннего согласия. Если среди участников группы есть две различные точки зрения, то сторонники каждой из них принимают схожие позы. Члены каждой из подгрупп ведут себя гармонично по отношению друг к другу, но дисгармонично по отношению к участникам противостоящей им подгруппы.

Во время споров старые друзья часто принимают гармоничные позы для того, чтобы показать, что, несмотря на внешние разногласия, они остаются друзьями. Муж и жена, которые очень близки друг с другом, принимают идентичные позы. На языке тела они говорят: «Я тебя поддерживаю. Я на твоей стороне».

В любой группе лидер определяет позы для остальных участников, и они невольно их принимают. Если в семейной паре позу определяет жена, то скорее всего именно она является главой семьи и принимает главные семейные решения.

Люди, которые хотят показать, что они выше остальных в группе, нарочито принимают дисгармоничную позу. В отношениях между врачом и больным, учителем и учеником, родителем и ребенком позы будут дисгармоничными для того, чтобы продемонстрировать высокий статус. Человек, который на деловом совещании умышленно принимает необычную позу, поступает так для того, чтобы подчеркнуть свое превосходство.

О внимании к партнеру, о степени вовлеченности в общение явно свидетельствует положение ног. Ноги — самая удаленная от головы часть тела, и они, похоже, наименее подвержены сознательному контролю. Положение стопы объективно указывает то направление, в котором человек намерен двигаться. То есть это своеобразный

компас стремления, заинтересованности. Когда *носок ступни направлен в сторону партнера*, это говорит о внимании, готовности к общению. Если вы подходите к беседующим людям, они, вероятно, хотя бы из вежливости к вам повернутся; однако если *носки их ступней при этом не разворачиваются в вашу сторону*, то вы едва ли выступаете желанным собеседником.

Ноги в положении стоя могут и еще кое-что прояснить в настроении собеседника, а если данная поза для него характерна и принимается часто, то это свидетельствует и об определенных особенностях его личности. Спокойные, уравновешенные, но достаточно энергичные люди обычно *стоят, нешироко расставив ноги* (на расстояние не более 20 см) *и равномерно распределив вес тела*. Таких людей отличает уверенность в себе, известная твердость, однако они способны изменять свое поведение соответственно обстоятельствам. *Широко расставленные ноги* выявляют обостренную потребность в самоутверждении, завышенную самооценку, которая нередко маскирует скрытую неуверенность и даже чувство неполноценности. О высокой самооценке также свидетельствуют *носки, заметно повернутые наружу*. И наоборот, *носки, обращенные внутрь*, — признак слабости духа, боязливости. *Поднятие на носки* — агрессивная позиция; человек, имеющий такую привычку, вероятно, заносчив и недостаточно самокритичен. Частая смена опорной ноги выдает стремление к удобству, а также недостаток твердости и дисциплинированности.

В положении сидя «компасом» заинтересованности выступают колени. Понаблюдайте за человеком, занявшим место между двумя знакомыми или незнакомыми людьми. И вы придете к выводу, что в большинстве случаев *колени укажут в направлении того, кто воспринимается как более симпатичный партнер по общению*. Если в ходе беседы вы заметите, что *колени партнера уклоняются в сторону*, то будьте начеку: вероятно, он склонен уклоняться и от контакта как такового.

Сидящий человек, широко раздвинувший ноги, демонстрирует свою беспечность, а порой и бесцеремонность. Естественно, женщины занимают такое положение очень

редко и лишь тогда, когда они в брюках. Корректная поза для женщины предусматривает *сомкнутые или перекрещенные ноги*, самым своим положением символизирующие замкнутость и недоступность. *Плотно сжатые колени женщины* (если они к тому же, как уже отмечалось, чуть повернуты вбок) должны продемонстрировать кавалеру ее нерасположенность к близости; если же ее колени направлены *в его сторону и не совсем плотно сжаты*, это подает надежду на взаимность. Но совсем никаких надежд не оставляют *сомкнутые при этом руки — скрещенные на груди или сжатые ниже пояса*. Это так называемая закрытая поза, предохраняющая от какого бы то ни было вторжения. Руки при этом служат барьером между собственным телом и возможным «агрессором». В качестве дополнительного барьера может использоваться сумочка или любой подобный предмет (рис. 10, 11). Весьма показателен частичный барьер из рук, когда одной рукой держат себя за предплечье другой, опущенной вдоль тела, или когда одной ладонью сжимают другую руку в области запястья. Таким образом, «*держат себя за руку*», человек стремится сохранить спокойствие по аналогии с той ситуацией в детстве, когда в трудные минуты он держал за руку родителей.

Взрослея, человек учится, как говорится, твердо стоять на ногах. Но не всем удается обрести это умение. Слабый, неуверенный в себе человек *стремится на что-*



Рис. 10. Барьер из сомкнутых рук у женщины

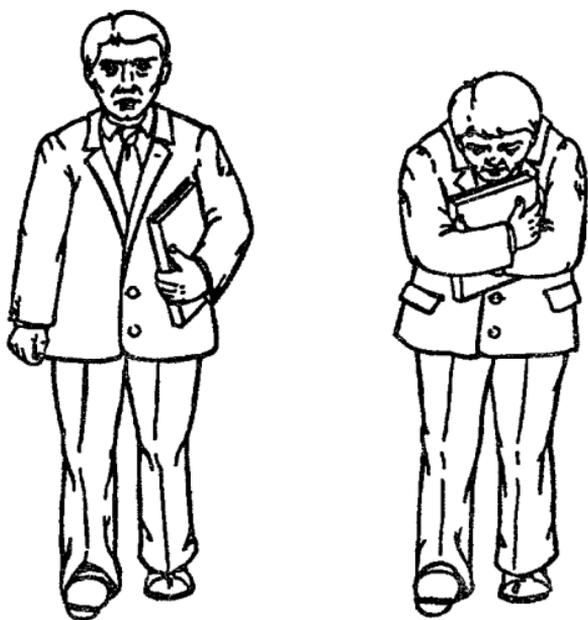


Рис. 11. Коммуникационный барьер у мужчин

то опереться (облокотиться), например, на стол или стул, либо прислониться к какой-то надежной опоре: стене, мебели, дверной притолоке. Независимую личность легко узнать уже по позе: человек стоит без дополнительной опоры.

Впрочем, тут следует лишний раз напомнить о том, насколько обманчиво может быть впечатление, сложившееся с опорой на какой-то один, отдельно взятый признак. Например, тот факт, что лектор в вузе постоянно облакачивается о кафедру, может и не свидетельствовать о его неуверенности в себе. Просто несколько часов подряд выступать стоя перед многочисленной аудиторией довольно утомительно (хотя бы просто физически, учитывая почтенный возраст многих преподавателей) и отмеченный жест непроизвольно направлен на то, чтобы дать отдых ногам.

Все описанные позы легко можно наблюдать на самом себе. Чувствуя себя неловко или испытывая страх, мы невольно *сутулимся*, словно пытаемся уменьшиться. Возгордившись, *задираем нос*. От неприятных людей — *отворачиваемся*. Окружающие, даже не зная скрытого

смысла этих символов, всегда безотчетно интерпретируют их, причем часто не в нашу пользу. *Спина «крючком»* производит неважное впечатление. *Высоко поднятая голова* может показаться кому-то признаком высокомерия, а иногда интерпретируется как вызов. Поэтому телесные сигналы надо уметь не только «читать», но и посылать самому в зависимости от ваших намерений.

Положение ног женщины, независимо от того, сидит она или стоит, позволяет с известной долей вероятности судить о некоторых особенностях ее характера. Можете проверить это утверждение. Внимательно изучите рисунок 12, сравните со своим обычным положением и ознакомьтесь с предлагаемыми трактовками.

а) *Вы стоите ровно, ноги прямые и плотно сжатые.*

Вы уравновешенны, практичны, терпимы. Все признают, что вы преданны и чистосердечны в дружбе. Некоторая холодность во внешнем облике порой мешает вам наладить контакт с окружающими.

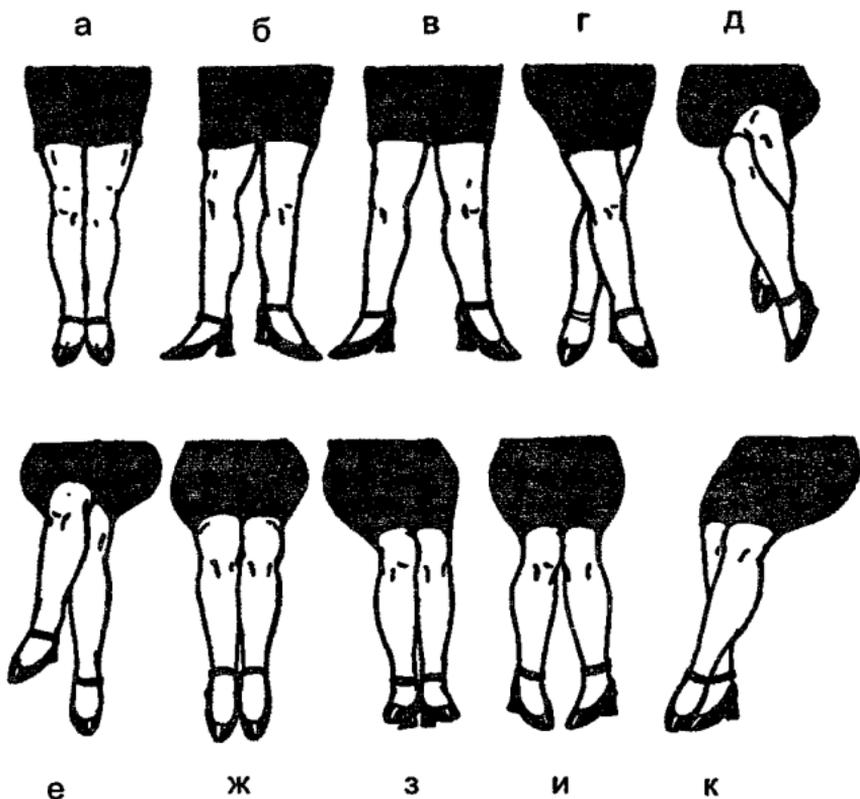


Рис. 12. Положение ног женщины

б) *Вы стоите опираясь на одну ногу, другая расположена чуть впереди; стопа развернута под углом к опорной ноге.*

Вы любите быть в центре внимания. У вас активный темперамент, вы знаете, чего хотите, и добиваетесь этого. Ваши интеллигентность и сильный характер выражаются в том, что вы проявляете гибкость и необходимую трезвость во взглядах. Увлекающаяся, уверенная в себе, вы не склонны к покорности и предпочитаете властвовать.

в) *Вы обычно стоите расставив ноги.*

Вам трудно отказаться от осуществления какого-либо намерения или идеи. Однако будьте осторожны, ибо твердость характера может обратиться вам во вред, если вы не сумеете быть гибкой в общении с окружающими.

г) *Вы стоите скрестив ноги.*

Вы честолюбивы и часто нетерпеливы в осуществлении своих замыслов и планов. Азартный, довольно возбуждаемый темперамент побуждает вас к предприимчивости. Ваши способы общения, энергичность и динамизм — вот ваши козыри, но надо время от времени обуздывать свои порывы.

д) *Вы сидите тесно переплетя одну ногу с другой.*

Подобное положение ног особенно часто встречается у женщин очень сдержанных, недостаточно уверенных в себе и даже нерешительных. Такие черты могут вызвать повышенный интерес к женщине. Может быть, вас считают чересчур сложной натурой. Благодаря своей привлекательности и такту вам удастся добиться, чтобы вас по достоинству оценили.

е) *Вы сидите закинув ногу на ногу.*

Независимо от того, какую ногу вы кладете сверху, вы уверены в себе. Женщина, умеющая жить и использующая это умение, — вот что вы собой представляете.

ж) *Вы сидите плотно сжав ноги по всей длине. Обе стопы на полу.*

Вы искренни, честны, а потому ваша некоторая прямолинейность не раздражает окружающих. Для вас характерны такие качества, как точность, методичность, педантизм, врожденное стремление к порядку, гранича-

щее порой с манией. Внешне вы выглядите несколько холодноватой, но это обманчивое впечатление. У вас золотое сердце.

з) *Вы сидите так же, но стопы поставлены на пятки.*

Вы сдержанны и замкнуты, занимаете выжидательную позицию и чаще всего находитесь в обороне. Не способны вынести даже малейшего упрека, настолько у вас сверхчувствительная натура. Окружающие боятся ваших реакций и избегают вступать с вами в разговор. Этот недостаток контактов порождает у вас чувство изолированности.

и) *Вы сидите плотно сжав колени, но носки развернуты вовнутрь.*

Вы очень нерешительны, чрезмерно щепетильны, что огорчает вас, но вы ничего не можете поделать с собой. Избегаете людей и часто проводите время в уединении. Тем не менее вы настолько тонко разбираетесь в себе и в людях, что способны дать очень точный анализ. Склонны переоценивать свои способности.

к) *Вы сидите свободно, вытянув скрещенные ноги вперед.*

У вас властная ревнивая натура. Вы любите всегда и во всем быть первой, доминировать над окружающими, с вами нелегко ужиться. Что касается возможных перемен, особенно в личной жизни, то здесь вы проявляете нерешительность.

А вот еще суждения психологов о характере женщины в зависимости от того, как она сидит. Посмотрите внимательно на рисунок 13.

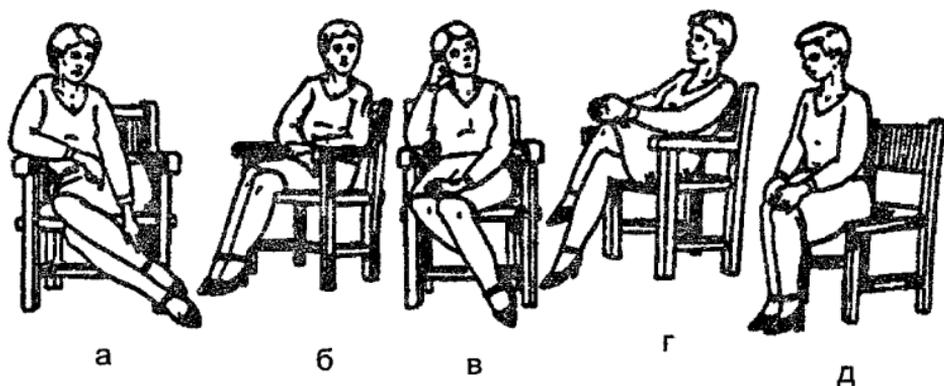


Рис. 13. Позиция сидящей женщины

а) «*Душа компании*». Если женщина предпочитает сидеть в такой энергичной позе, она всегда уверена в себе. Даже в тяжелые минуты чувство юмора не покидает ее. Она жизнерадостна, легко вступает в разговор. С такими женщинами никогда не скучно.

б) «*Зануда*». Вытянутые вперед ноги, одна чуть впереди другой, говорят о неуступчивом, неуживчивом характере. Эти женщины считают, что они знают все, и лишь в исключительных случаях признают свои ошибки. Их упорство в стремлении убедить собеседника быстро надоедает. Вопреки этому аргументы их нередко неотразимы и во многих вопросах логика на их стороне.

в) «*Домохозяйка*». Прижатые колени и скрещенные щиколотки явно показывают стремление к совершенству. У этого типа женщин все вещи находятся на своем месте, они знают себе цену. Любое начинание у них доводится до конца и продумано досконально, чтобы избежать неожиданностей, которые они ненавидят.

г) «*Эгоистка*». Положение крест-накрест в области колен, ноги, выдвинутые вперед, и лежащие на коленях руки — тип эгоистичных, самодовольных, самовлюбленных женщин. Они любой ценой стараются привлечь к себе внимание и стремятся показать себя умнее других во всех вопросах. Если им это не удастся, они становятся агрессивны или же уединяются. Чересчур любопытны.

д) «*Непоседа*». Женщины этого типа предпочитают сидеть на краешке стула, сжав колени. Они очень активны, жизнерадостны. Постоянно хватаются за все, не доводя начатое до конца. Слишком нетерпеливы, но зато вовлекают в любое начинание даже тех, кому та или иная работа не по душе. Весь день у них проходит в хлопотах, но конца им не видать и в последующие дни...

Так утверждают некоторые психологи. И если кто-то с ними не согласится, то в первую очередь, конечно, сами женщины. Не стоит обижаться на эти суждения. Проанализируйте сами, насколько они близки к истине.

О душевном состоянии близких вам людей можно судить по той позе, в которой они обычно спят.

Королевская поза. Человек спит на спине, с широко разбросанными руками.

Эта поза указывает на сильную личность и уверенность в себе. Человек верит в то, что для него нет ничего невозможного, что он способен не только давать, но и брать. Черты характера, которыми обладает спящий в этой позе, позволяют руководить другими и укрепляют его авторитет.

Поза эмбриона. Человек спит на боку, с коленями, подтянутыми вверх, обхватив тело руками или прижимая их к себе. Беспокойные люди почти сворачиваются в клубок.

Эта поза указывает на недоверчивость и большую потребность в любви и опеке. Спящему так хочется, чтобы кто-то постоянно о нем заботился — неважно, родные или друзья. На самом деле ему не помешало бы иметь побольше уверенности в себе и независимости.

Полуэмбриональная поза. Похожа на предыдущую, но колени не подтянуты к туловищу, а руки не обхватывают тело. Это наиболее распространенная поза.

Люди, которые так спят, счастливы, они чувствуют себя в безопасности, умеют справляться с разными неожиданностями. Однако, если спящий прижимает к себе подушку, это значит, что он нуждается в любви.

Поза лицом вниз. Противоположна королевской. Человек спит на животе, с вытянутыми вверх и выпрямленными руками, разбросанными в стороны ногами.

Эта позиция говорит о том, что спящий осторожен и предусмотрителен. Он хорошо себя чувствует, когда уверен, что контролирует все, что происходит вокруг него, а в особенности то, что касается его лично. Он не терпит разных неожиданностей и неясных ситуаций и лучше всего чувствует себя, когда ему удастся их избежать. А вообще это человек счастливый и уравновешенный.

2.6. ПОПРАКТИКУЙТЕСЬ В КИНЕСИКЕ

Существует мнение, что 93% процесса общения никак не связаны со словами, т. е. большое количество информации о собеседнике можно получить из других источников. Внимательно ознакомьтесь с предложенными рисун-

ками и постарайтесь максимально полно охарактеризовать ситуацию и поведение собеседника.

1. *Вы сидите за рабочим столом и беседуете с человеком, который всем телом наклонился к вам.*

Считают, что как правило человек наклоняется к вам, если ему приятно в вашей компании или интересно то, о чем вы говорите. Представьте себе, что вы беседуете с человеком, он наклонился к вам, глаза его широко распахнуты в удивлении, он как бы говорит: «Неужели? Правда?»

2. *Вы сидите за рабочим столом и беседуете с человеком, который откинулся на спинку стула (рис. 14).*

Это противоположная ситуация. Если человек откинулся назад, как бы отодвинувшись от вас, то это свидетельствует о его отрицательном отношении к вашим словам.

Безусловно, это может быть просто сменой положения затекшего тела. Однако прямая спина собеседника с некоторым наклоном назад и внутренним напряжением обычно свидетельствует о недовольстве или несогласии.

3. *Мы с вами беседуем сидя и смотрим прямо друг на друга. Вы говорите, а я в это время сложил руки, скрестив их на груди (рис. 15).*

Такая поза возможна в том случае, если я с сомнением, недоверием отношусь к вашим словам или пытаюсь защититься от вашей напористости.

Мы с вами беседуем сидя и смотрим прямо друг на друга. Слушающий сел положив ногу на ногу (рис. 16).

Считают, что скрещенные руки или ноги указывают на попытку собеседника защититься или на отрицательное отношение к ситуации, в которой проходит беседа, либо к тому, о чем говорится.

4. *Разговаривая с кем-то, вы поясняете свои мысли жестами, подняв руки ладонями вверх (рис. 17).*

Считают, что открытые руки ладонями вверх должны свидетельствовать о честности говорящего. Однако частое использование этого жеста указывает на то, что человек не хочет раскрывать всю правду, пытается скрыть свои истинные намерения. В таких случаях раскрытые кверху ладони обычно сочетаются с приподнятыми плечами и локтями, плотно прижатыми к телу, либо взгляд человека, говорящего, вроде бы, «сущую правду», направлен в сторону.



Рис. 14. Собеседник откинулся на спинку стула



Рис. 15. Слушающий скрестил руки на груди

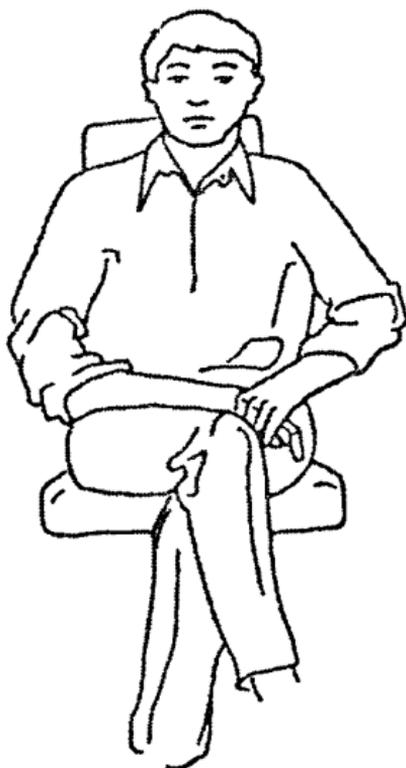


Рис. 16. Слушающий сел положив ногу на ногу



Рис. 17. Говорящий разворачивает руки ладонями вверх

5. Мы с вами беседуем сидя и смотрим прямо друг на друга. Вы говорите, а я сижу скрестив ноги, а по ходу вашей речи ставлю их прямо (рис. 18).

Стоящие прямо ноги или свободные, не перекрещенные друг с другом руки указывают на желание человека быть откровенным со своими собеседниками.

6. Вы сидите на диване справа от собеседника, который положил ногу на ногу (рис. 19).

Когда двое людей сидят рядом, закинув ногу на ногу, можно легко определить, как они себя чувствуют в обществе друг друга, интересна ли им беседа, по тому, какая нога лежит сверху: ближайшая к соседу или противоположная. При положительном отношении собеседников друг к другу и к беседе в целом сверху обычно бывает та нога, которая дальше от соседа.

7. Вы стали свидетелем такой ситуации: один из сотрудников входит в кабинет управляющего. В то время как ваш коллега говорит, управляющий ставит локти на стол и держит пальцы «домиком» под подбородком (рис. 20).

Составленные «домиком» пальцы обычно указывают на чувство превосходства.

8. Вы стали свидетелем такой ситуации: один из сотрудников входит в кабинет управляющего. В то время как ваш коллега говорит, управляющий откидывается назад и сцепляет руки у себя за головой (рис. 21).

Такую позу человек принимает в случае, если чувствует себя уверенно, находится в благостном расположении духа.

9. Двое беседуют, но слушающий прикрывает рот рукой (рис. 22).

Если слушающий прикрывает рот рукой, то это жест, требующий обязательного внимания. У него может быть одно из трех значений:

- человек думает, что его собеседник лжет;
- он хочет что-то сказать;
- ему не нравится то, что он видит или слышит.

Если кто-то из ваших слушателей сделает такой жест, вам следует спросить его: «А как ВЫ оцениваете ситуацию? Что ВЫ думаете на этот счет? Как ВЫ к этому относитесь?» (интонационно выделив слово ВЫ).

Ответ позволит вам уточнить для себя позицию слушающего, его оценку положения дел и конкретное значение жеста в данный момент.

Странные вещи случаются, когда вы фиксируете внимание слушающего на таком жесте. Вы говорите человеку: «Вы хотите меня о чем-то спросить?»; он неизменно отвечает: «Нет...» — и тут же формулирует вертящийся у него на языке вопрос.

10–12. *Оттягивание века, мочки уха, ворота одежды* говорит о том, что человек нервничает или лжет (рис. 23–25).

Между прочим, в ходе разбирательства по делу Моника Левински в правдивости слов Билла Клинтона судей заставило усомниться то, что во время дачи показаний он более пятидесяти раз дотрагивался до лица!

13. *Вы со стороны наблюдаете за двумя беседующими людьми. Один из них говорит, а другой смотрит вниз и в сторону, сдувая воображаемую соринку с одежды* (рис. 26).

Если слушающий отводит глаза вниз или в сторону, сдувает воображаемую пылинку с одежды, он как бы говорит: «Мне надоела болтовня. Переходите к делу».

14. *Вы видите, как во время собрания человек сдвинулся на краешек стула и сидит упершись руками в колени, как будто готов в любую минуту встать* (рис. 27).

Если кто-то сдвигается на край стула, словно собираясь встать, то, вероятнее всего, именно это он и хочет сделать. Он считает беседу оконченной и намерен уйти. Полученный сигнал требует обязательного внимания. Если вы видите, что собеседник принял такую позу, вам лучше всего как можно быстрее закончить беседу или перенести совещание на другое время. Это поза человека, который перестал активно слушать.

15. *Человек о чем-то спорил, и, перед тем как ответить, он поглаживает подбородок* (рис. 28).

Прикосновение к собственному подбородку — оценивающий жест, знак того, что человек задумался над следующей фразой и принимает решения. Подобные значения имеют и такие жесты, как *протираание очков* или *набивание трубки*. Все они означают, что человеку не-



Рис. 18. Слушающий сидит скрестив ноги, но в процессе беседы ставит их прямо



Рис. 19. Собеседник слева от вас положил ногу на ногу



Рис. 20. Слушающий держит пальцы «домиком» под подбородком

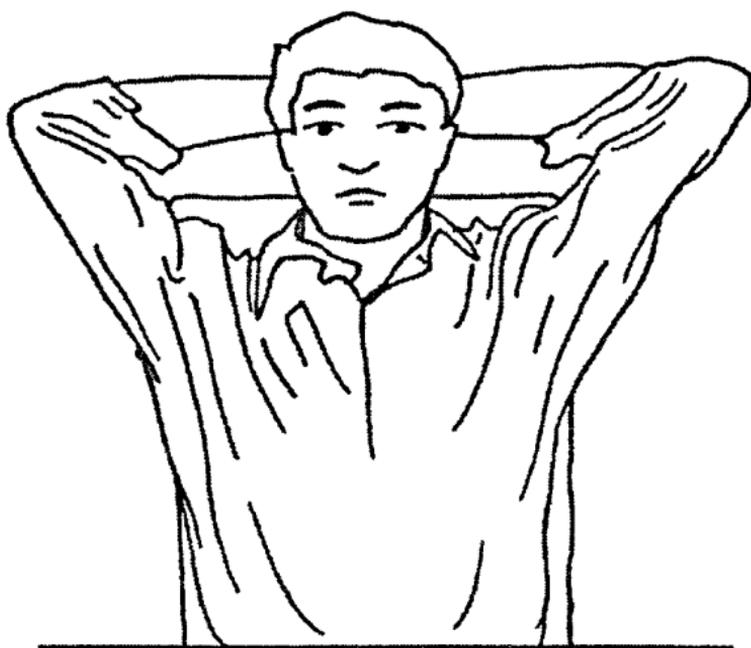


Рис. 21. Слушающий в процессе беседы откидывается назад и сцепляет руки за головой



Рис. 22. Собеседник прикрывает рот рукой



Рис. 23. Собеседник оттягивает веко



Рис. 24. Собеседник оттягивает или потирает мочку уха

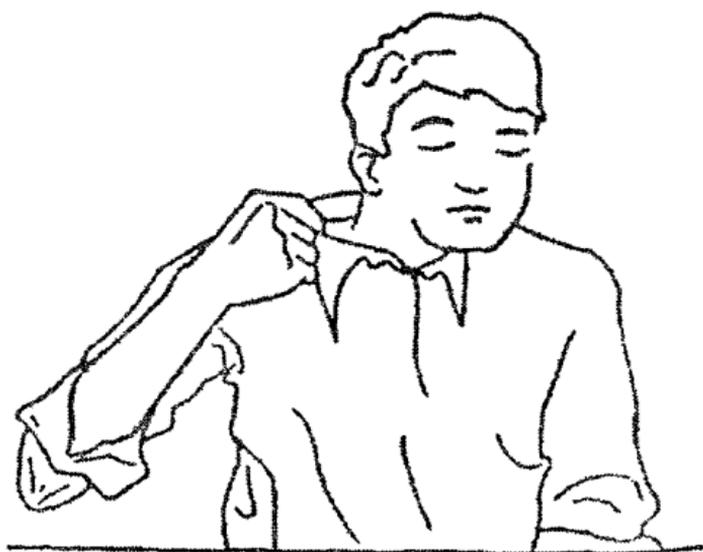


Рис. 25. Собеседник оттягивает ворот рубашки



Рис. 26. Собеседник смотрит вниз и в сторону, сдувая воображаемую соринку с одежды



Рис. 27. Собеседник сидит на самом краешке стула, упершись руками в колени



Рис. 28. Собеседник во время спора поглаживает подбородок



Рис. 29. Говорящий держится за лацкан пиджака или за край застёжки, причем все пальцы внутри, а большой палец направлен вверх



**Рис. 30. Слушающий опирается на кулак, голова клонится
вниз**



Рис. 31. Говорящий быстро потирает кисти рук



Рис. 32. Говорящий медленно потирает руки

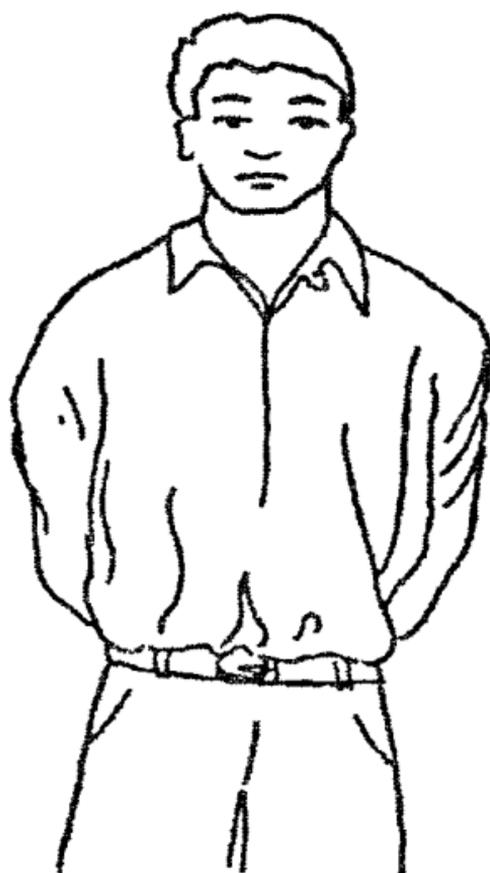


Рис. 33. Собеседник стоит заложив руки за спину

обходимо время для раздумий. Обратите внимание на движение его глаз, сопровождающее оценочные жесты.

16. *Выступая на собрании, человек держится за лацкан пиджака (вспомните наиболее характерную позу В.И. Ленина во время выступлений перед народом) или за край застёжки так, что его пальцы оказываются внутри и только большой палец остается снаружи и направлен вверх (рис. 29).*

Если большой палец направлен вверх, его называют доминантным. Человек, ухвативший таким образом борт или лацкан пиджака, дает вам понять, что он уверен в себе и чувствует себя главным. Если вам пришлось увидеть человека, который сложил руки так, что большие пальцы направлены вверх, его позу можно интерпретировать как оборонительную или отрицающую услышанное (скрещенные руки) и одновременно доминирующую (направленные вверх большие пальцы).

17. *Сидящий на совещании человек опирается подбородком на сжатый кулак, голова его клонится вниз (рис. 30).*

Если человек поддерживает голову рукой, вероятно, он абсолютно потерял интерес к происходящему.

18. *К вам пришел мужчина — торговый агент. Описывая достоинства и преимущества своего товара, он быстро потирает кисти рук (рис. 31).*

Быстрое потирание рук указывает на энтузиазм собеседника. Кроме того, этот жест может свидетельствовать о том, что говорящий искренне верит в то, что его слова интересны и полезны для слушающих.

19. *К вам пришел другой торговый агент. Описывая преимущества предлагаемых услуг, он медленно потирает руки, как будто бы моет их (рис. 32).*

Медленное потирание рук — признак нервозности. Человек как бы подает вам сигнал, что он не уверен в правдивости информации или знает о её недостоверности.

20. *Человек стоит заложив руки за спину (рис. 33).*

Руки за спиной — поза абсолютной уверенности в себе. Тело словно приготовилось ринуться в атаку. Любая поза, в которой тело оказывается открытым, незащищенным, как бы говорит нам: «Вам со мной ничего не сделать. Я абсолютно уверен в себе».

Кроме того, положение рук за спиной может служить указанием на состояние души человека: а) если одна рука держит кисть другой, это свидетельствует о некоторых сомнениях; б) если же пальцы охватывают другую руку выше запястья, можно предполагать, что человек что-то скрывает.

Разумеется, прежде чем делать выводы о характере окружающих людей, стоит учесть и особенности ситуации. К примеру, не торопитесь оценить позу спящего в поезде, ведь ее выбор продиктован не столько личными качествами человека, сколько многочисленным соседством чужих людей, некомфортабельностью вагонных постелей, и если пассажир высокого роста спит поджав ноги, то это не потому, что ему не хватает ласки, а потому, что полка просто коротка для него и он не хочет причинять неудобств окружающим, выставляя ноги в проход между сиденьями.

Старайтесь оценить позу человека в целом, все его жесты в совокупности с тем, ЧТО человек говорит и КАК он это говорит. Только тогда вы получите полную картину. Когда вы анализируете знаки телесного языка, прислушивайтесь к своему внутреннему голосу, интуиции.

Задавайте себе такие вопросы, которые дадут вашему подсознанию возможность сообщить сознанию значения тех символов языка тела, которые были им восприняты.

Людям, впервые познакомившимся с понятием «язык тела», трудно поверить, что он играет такую важную роль в процессе общения. Однако, уделив один раз достаточное внимание жестам и позам, мы начинаем понимать, насколько они важны и как нам необходимо овладеть языком телодвижений.

2.7. Походка

В походке есть своего рода красота, пренебрегать которой не годится. Она или привлекает, или отталкивает.

Овидий

Походка также является важным определяющим фактором в сиюминутном состоянии человека. Если его *руки находятся в карманах или он ими размахивает*, то,

скорее всего, он в приятном расположении духа, *если он смотрит под ноги*, то, вероятно, находится в угнетенном состоянии. Человек, у которого *руки сцеплены за спиной, а голова опущена*, чем-то озабочен.

Плечи опущены, а голова поднята — идущий настроен на успех, контролирует ситуацию. *Поднятые плечи* означают, что собеседник напряжен, ожидает опасности от вас.

Среди множества приемов определения характера человека по внешнему облику самым необычным, пожалуй, можно считать метод японского профессора Яхиро Хиросава. На протяжении 30 лет Хиросава скрупулезно изучал... подошву. Исследовав свыше 600 тысяч экземпляров подметок, он пришел к убеждению, что сведения о физическом и психическом состоянии человека не хуже, чем по лицу или руке, можно получить, разглядывая обувь. «Необходимо только уметь читать “написанное” на обуви», — утверждает профессор. По его мнению, если *каблук стерт на внутреннем крае* — мужчина нерешителен, а у женщины хороший характер. Если *каблук сношен по наружному краю* — его владелец инициативный человек, а если *каблук уж очень искривлен наружу*, владелец каблуков склонен к беспечности. *Ровно сношенный мужской каблук* указывает на дружелюбие хозяина обуви. Если речь идет о женском каблуке, то его хозяйка, скорее всего, хорошая мать.

Справедливости ради надо отметить, что приоритет тут принадлежит вовсе не наблюдательному японцу. Задолго до того, как психология оформилась в самостоятельную науку, французский сапожник Жан-Батист де Андре и его итальянский коллега Сальваторе Феррагамо по тому, как стертые подметки у того или иного человека, делали следующие выводы: *стерта по всей ширине* — тихоня; *стерта лишь внутренняя сторона* — жаден; *стерта внешняя сторона* — расточителен; *стерты задники каблуков* — упрям, неуступчив.

Вероятно, эти выводы не лишены оснований. Если мы представим себе, что тот, кто ходит крадучись, почти на цыпочках, скорее стаптывает подметки по всей ширине; тот, кто гордо вышагивает, широко расставляя ноги, больше изнашивает внешнюю сторону; а тот, кто ступает твер-

до и уверенно, большую нагрузку задает каблукам, то оценки наблюдательных сапожников не покажутся столь уж натянутыми. Высказывалось даже предложение основать новую науку — *скарпологию* — для определения характера человека по его обуви. Но практическая ценность ее была бы невелика. Ведь ходить в стоптанной обуви — дурной тон, которого большинство людей старается избегать. К тому же при встрече с человеком его подметки не так-то просто разглядеть.

Но так или иначе, основная идея всех подобных рассуждений в принципе верна. Обувь изнашивается в зависимости от манеры ходить, а походка — явное свидетельство психологического состояния человека. Конечно, это состояние может меняться, соответственно изменяется и походка — мы совсем по-разному движемся навстречу событию, которое обещает быть приятным, или плетемся отбывать какую-то скучную повинность. В походке сказывается и общее мироощущение человека, поэтому она может кое-что поведать о тех чертах его характера и личности, которые достаточно постоянны. Но еще более красноречиво она свидетельствует о сиюминутном состоянии человека, его настроении и намерении.

Внимательному наблюдателю походка может сказать очень многое. Патер Браун — герой детективных рассказов Г. К. Честертона — смог по походке, причем лишь на слух, обнаружить преступника. Находясь в частном клубе, он расслышал, что в коридоре находится человек, который движется как-то необычно: то семенит торопливой походкой, то ступает плавно, не спеша. Важно было то, что все присутствовавшие — джентльмены, члены клуба, и приглашенные по случаю торжества официанты — были одеты в одинаковые на вид черные фраки. Но понятно, что услужливые официанты двигались торопливо, тогда как джентльмены в ожидании трапезы могли себе позволить чинно прохаживаться. Преступник, не принадлежавший ни к тем, ни к другим, но тоже одетый во фрак, выжидал момент, чтобы стащить столовое серебро. На виду у члена клуба он принимался семенить и производил впечатление официанта, на которого джентльмен и внимания не обратит. Столкнувшись с официан-

том, он приосанивался и начинал ступать величаво. Таким образом, каждый встречный принимал его за «члена другой команды». Но звук его шагов указал проницательному священнику, что странно движущийся человек не принадлежит ни к одной группе, что позволило снять подозрение в краже и с официантов, и с членов клуба.

Патер Браун — литературный персонаж. А вот что пишут психологи И. Горелов и В. Енгальчев о вполне реальном человеке: «Один из наших знакомых, продающий свой талант и квалификацию психолога в одной из бесчисленных контор “по ускорению и интенсификации”, развлекается в рабочее время тем, что, слыша шаги проходящих по коридору, уверенно называет их рост, пол и даже национальность и при этом ошибается довольно редко. В попытках раскрыть его секрет мы рассуждали следующим образом. Нашему знакомому известно расстояние между двумя поворотами коридора, в котором и слышны шаги. Мысленно считая количество шагов, он узнает, сколько их уложилось на данном расстоянии, то есть определяет длину шага. А далее по простой формуле соответствия между ростом человека и длиной его шага нетрудно узнать и сам рост. Пол определяется по громкости и дробности (каблучки) шагов, по степени давления на поверхность коридорного покрытия. А вот как узнается национальность проходящих, нам так и не удалось “вычислить”. Подозреваем, что дело тут нечисто и существует определенно какая-то зависимость между полом и национальностью. По крайней мере, чисто визуально начальники отделов, как правило, степенные грузные мужчины коренной национальности, а секретарши — легко порхающие создания из “мигрантов”. Знать бы национальный состав всего учреждения...» [29].

Порой наблюдения за походкой проводятся вовсе не ради развлечения. Американские специалисты в этой области не раз приглашались для консультаций в ФБР, когда требовалось выявить иерархические отношения в криминальных группировках. Представьте, что сыщикам удалось раздобыть видеозапись беседы нескольких мафиози, сделанную с большого расстояния. Уловить слова невозможно, можно лишь проследить за движениями прохажи-

вающихся людей. Наблюдатели установили, что самодовольные, заносчивые люди могут «сообщать» об этих своих качествах походкой. У них высоко поднят подбородок, руки двигаются подчеркнуто энергично, ноги словно деревянные. Вся походка несколько принужденная, с неосознаваемым расчетом произвести впечатление. Такое вышагивание характерно для лидера, чьи подчиненные семенят чуть позади, как утята за уткой. Это несложное наблюдение позволяло специалистам почти безошибочно устанавливать, кто есть кто в мафиозном клане. Интересно, что к подобным наблюдениям в годы «холодной войны» прибегали и профессиональные советологи, дабы определить реальную значимость той или иной фигуры в замысловатой иерархии кремлевских вождей.

Наблюдение за походкой позволяет сделать и другие интересные выводы. Как уже отмечалось, манера передвижения во многом зависит от того, к какой цели человек стремится. К тем целям, от достижения которых мы ожидаем вознаграждения, мы устремляемся с большей энергией, чем к тем, которые сулят неприятности. Обычная скорость движения при нейтральном душевном состоянии составляет два шага в секунду. Человек идет медленнее (бредет, плетется), когда не имеет определенной цели либо когда не слишком стремится цели достичь; в этом случае темп ходьбы — один шаг в секунду. Если же, наоборот, цели желательно достичь поскорее, шаги учащаются и становятся шире. При этом человек ступает преимущественно на носки и сразу же отталкивается, как в спринте. Этим неосознанно достигаются два преимущества: во-первых, передвигаться можно тихо, чтобы незаметно подкрасться к кому-то или чему-то; во-вторых, от такого способа ходьбы легко перейти к настоящему бегу, чтобы в случае необходимости настичь ускользающую цель.

Ходьба широкими, размашистыми шагами чаще наблюдается у мужчин, чем у женщин. Говорят, так ходил Петр Великий — воплощение целеустремленности и энергичности. По крайней мере, таким он изображен на известном полотне В. А. Серова. По такой манере ходить можно сделать вывод об экстравертированности, предприимчивости, активности и усердии. Если такая *ходьба*

сопровождается ритмичным раскачиванием рук и, возможно, всего туловища, то в таком случае она, скорее, сигнализирует о том, что мы имеем дело с человеком, который живет сегодняшним днем, полностью пребывает во власти своих побуждений и не склонен подчиняться чуждому влиянию.

Если же ходьба сопровождается несоразмерным раскачиванием и бросающимся в глаза размахиванием руками, отличается подчеркнуто быстрыми шагами, то создается впечатление, что движения превосходят действительную энергию человека. Таким образом проявляются хлопотливость и деловитость, нередко лишенные подлинного содержания.

Звучная ходьба, подчеркнутый стук обуви обнаруживают несдержанность характера, бесцеремонность. Часто при этом повышенный тон как бы компенсирует отсутствие реальной уверенности в себе.

Короткие или мелкие шажки, которые чаще наблюдаются у женщин, чем у мужчин, говорят, вероятнее всего, об интровертированности. Человек с такой походкой как бы «держит себя в руках», демонстрируя осмотрительность и расчетливость. В отношениях с другими людьми он обычно педантичен и малообщителен. В основе такой походки лежит бессознательная готовность при необходимости быстро изменить направление. Правда, принятие окончательного решения о выборе направления может очень долго откладываться (и это касается не только направления движения). Если в такой походке не выражен четкий ритм, то создается вполне оправданное впечатление боязливого и нервного человека, готового при малейшем риске сразу же уклониться, свернуть в сторону.

Прерывистая, спотыкающаяся походка свидетельствует о том, что стремлению к цели приходится бороться с противоположными импульсами. Она демонстрирует внутреннюю раздвоенность и неуверенность, скованность и робость.

Те, кто при ходьбе даже в теплую погоду держит руки в карманах, скорее всего, повышенно критичны и скрытны; им нравится главенствовать и подавлять. Впрочем, человек, находящийся в угнетенном состоянии, тоже не

редко прячет руки в карманы. К тому же он едва волочит ноги и смотрит, как правило, вниз, словно разглядывая, что лежит под ногами. Но это не однозначный признак: *медленная походка с опущенной головой* может отражать сосредоточенность человека на какой-то проблеме. При этом нередко руки бывают заложены за спину.

Подобно многим движениям, походка не только отражает определенное состояние человека, но и в какой-то мере поддерживает это состояние. Зная эту закономерность, можно не только наблюдать за походкой других людей, но и произвольно регулировать свою собственную с целью коррекции своего душевного состояния. Уверенный ритмичный шаг свидетельствует о волевой активности, целеустремленности (недаром в любой армии новобранцев первым делом учат маршировать). Если вы отправляетесь куда-то, не будучи уверены в успехе своих начинаний, и душу гложут сомнения и тревоги — расправьте плечи, поднимите голову, ступайте упруго и ритмично. И вы почувствуете, как вас начинает наполнять жизненная энергия. **Шире шаг!**

3. ТАКЕСИКА

Манеры до некоторой степени указывают на характер человека и служат внешней оболочкой его внутренней природы.

Н. Шелгунов

Такесика — это раздел психологии, изучающий прикосновения в ситуации общения: рукопожатия, поцелуи, дотрагивания, поглаживания, отталкивания и пр.

3.1. ПРИКОСНОВЕНИЯ

В цивилизованном обществе прикосновение к другому человеку обусловлено целым рядом социальных норм и ограничений, поэтому является достаточно редким элементом общения, хотя и очень выразительным. У пред-

ставителей разных культур прикосновение имеет разное значение. Оно является неотъемлемым элементом коммуникации в Африке, на Ближнем Востоке и в большинстве стран с латинской культурой. Один наблюдатель подсчитал, что пара, сидящая за столиком ресторана в Париже, за один час совершает в среднем 110 взаимных прикосновений, в Лондоне — ни одного, а в Джексонвилле (США) — около восьми. Похоже, в США прикосновение имеет особое значение: одна женщина, выпрашивавшая монетки у прохожих, набирала гораздо больше, когда дотрагивалась при этом до их руки, нежели в том случае, когда выражала свою просьбу только словами. Так или иначе, мы интуитивно понимаем, что *общая функция прикосновений — усиление контакта, акцентирование внимания на его эмоциональной, личностной стороне.*

Младенец, еще не понимающий слов, ориентируется во внешнем мире, осваивает его во многом с помощью прикосновений. С первых дней жизни нежные прикосновения материнских рук дарят ему пока еще неосознанное ощущение уверенности и покоя, обещая, что он будет накормлен и ухожен. Если мать недовольна и раздражена, ее движения могут стать резкими, неприятными, могут даже причинить боль. В возрасте 3–4 месяцев у младенца появляется яркая эмоциональная реакция на родного человека: при приближении материнского лица малыш улыбается, лепечет и протягивает ручки, словно пытаясь коснуться того, кто приносит радость. Став постарше, ребенок нежно прижимается к тому из близких, кто берет его на руки. Но если его захочет приласкать незнакомец, малыш инстинктивно попытается его оттолкнуть и вырваться. Так с самого раннего возраста человек сигнализирует окружающим о своем отношении к ним. В первые годы жизни, еще не умея объясниться со сверстником, ребенок возмещает недостаток слов красноречивыми прикосновениями. Интерес и симпатию он выражает мягким касанием или поглаживанием, а рассердившись, может толкнуть или ударить. Этот несложный репертуар сохраняется на протяжении всей жизни, подчеркивая значение слов, а порой и заменяя их.

Родители, прикасаясь к ребенку, тем самым подтверждают свою любовь — самую главную для него ценность. Правда, за какой-то проступок можно заслужить шлепок или подзатыльник. И это уже сигнал иного рода, свидетельствующий, с одной стороны, об обострении взаимоотношений, с другой — о праве старшего и сильного поставить на место младшего и слабого.

С возрастом все более оформляется стремление к независимости и в некотором смысле — к неприкосновенности. Подростки довольно терпимо относятся к взаимным прикосновениям среди сверстников, но прикосновения взрослых их раздражают. Они воспринимают «телячьи нежности» или «рукоприкладство» со стороны старших как подчеркивание их детского статуса и потому ревностно охраняют границы своего личного пространства. Это нередко вызывает досаду и огорчение у матерей, которые по-прежнему хотят приласкать или одернуть свое повзрослевшее дитя.

Поскольку прикосновения связаны с проникновением в чужое жизненное пространство (подробнее об этом см. в главе «Проксемика»), большинство взрослых людей относится к ним настороженно. Особенно болезненно люди реагируют на высокомерно-фамильярные движения: похлопывания по плечу или по спине, потрепывание по голове, по щеке и т. п. Между родственниками или близкими друзьями такие жесты воспринимаются как выражение симпатии. Однако со стороны малознакомого человека любой из нас воспримет такой жест как бестактность. И действительно, нас таким образом словно стремятся «загнуть» в детскую позицию, имитируя поглаживание или шлепок. Позволяя себе такое действие, наш партнер по общению как бы дает нам понять, что считает себя вправе занять родительскую позицию — покровительственную и руководящую — по отношению к нам.

Очень характерны в этом плане *легкие подталкивания в бок или в спину*, которыми один человек как бы подвигает другого в определенном направлении. При этом неявно подразумевается: «Я контролирую ситуацию и вправе указать, куда тебе идти и что делать».

Жесты, заставляющие другого человека изменить местоположение, сигнализируют: «Ты занимаешь территорию, которую я считаю своей». Человек, которого в буквальном смысле отодвигают таким образом, справедливо чувствует себя обиженным. Недаром в бытовых конфликтах отпихнуть кого-то плечом или локтем — это последняя ступень противоречия перед настоящей дракой.

Особую роль играют так называемые *удерживающие прикосновения*. Когда во время разговора *собеседник берет вас за руку или под руку, за ладкан, рукав или пуговицу*, он тем самым невольно признается, что не очень уверен в убедительности своих слов и опасается, что вы в буквальном смысле уйдете от разговора (крайний случай — когда для усиления угрозы хватают противника «за грудки»). Если собеседник использует такой прием, нелишне проявить особую критичность к смыслу его слов.

Как это ни удивительно, но многие люди страдают от недостатка прикосновений. Почему? Прикосновения — это нежный и поддерживающий наш дух способ передачи счастливых эмоций. Объяснение этому несложное: человеческая кожа как поле, усеянное травой. Окончания нервных рецепторов, находящиеся на ней, настолько чувствительны, что в момент прикосновения они немедленно посылают сигнал в мозг. К сожалению, мы очень редко дарим друг другу такие счастливые моменты. Общаясь вне дома, мы не прикасаемся к людям, с которыми встречаемся, так как в нашей стране это считается не совсем приличным.

Да, женщины обмениваются легкими поцелуями, а мужчины хлопают друг друга по плечу, но большую часть времени мы контролируем свое тело. В первые годы супружества люди чаще обнимаются, целуются без всякого повода. С годами же прикосновения сохраняются в основном для физической близости.

Этикет запрещает нам быть раскованными. С женщиной мужчина имеет право обмениваться рукопожатием только лишь в том случае, если она первая протянет руку. Но она вполне имеет право и не делать этого, и тогда между ними сохраняется непреодолимая дистанция. Вот почему физиологи считают нашу культуру малоконтактной.

3.2. Рукопожатия

Наиболее распространенной формой взаимных прикосновений являются, конечно, рукопожатия.

Типы рукопожатий

Обмен рукопожатиями является реликтом первобытнообщинной эры. Первобытные люди протягивали друг другу руки раскрытыми ладонями вперед, показывая тем самым, что они без оружия. Со временем этот жест претерпел изменения и появились его модификации: помахивание рукой в воздухе, приложение ладони к груди и другие. Современная форма этого приветствия выражается в том, что люди протягивают друг другу руки и слегка встряхивают их (от 3 до 7 раз), причем в большинстве стран это делается и в моменты приветствия, и при прощании. Но принят этот жест далеко не везде. Например, в Японии такой традиции никогда не существовало, и отношение современного японца к этому жесту определяется мерой его приверженности нормам западного этикета. Но и там, где рукопожатия издавна приняты, к ним относятся по-разному. Так, в Болгарии этот жест применяется значительно чаще, чем у нас. Причем, приветствуя группу собеседников, желательно пожимать руку каждому. А у нас это не обязательно.

Интересно наблюдение о различной частоте рукопожатия у разных народов в книге французского писателя П. Даниоса «Записки майора Томпсона». Этот майор, англичанин по национальности, живет во Франции и, конечно, критикует французов за то, что у них все «не так». Но вот через несколько лет он попадает в Англию и с удивлением замечает, что, оказывается, англичане ведут себя неверно: майор Томпсон всюду протягивал руку для рукопожатия, но часто она повисала в воздухе. Ему становилось крайне неловко, и он незаметно втягивал руку за спину. Автор делает вывод: видимо, интенсивность жестов возрастает, если двигаться с севера на юг.

Обмен рукопожатиями

Как себя вести, чтобы не попасть в неловкое положение подобно майору Томпсону? Хотя общепризнанно, что при знакомстве необходимо обмениваться рукопожатием, существуют некоторые обстоятельства, когда не следует первому протягивать руку для рукопожатия. Учитывая, что рукопожатие является признаком гостеприимства, радушия, необходимо, перед тем как стать инициатором рукопожатия, задать себе несколько вопросов: «Как меня встречают? Рады ли мне?»

Торговых агентов специально обучают правилу не предлагать рукопожатия покупателю, к которому они зашли без приглашения и без предварительной договоренности, потому что это может отрицательно сказаться на деле, т.е. покупатель может быть вам не рад, а вы принуждаете его делать то, что ему не хочется.

Страдающие артритом и люди с нежными пальцами могут встать в оборонную позу, если вы навяжете им свое рукопожатие. В этом случае лучше подождать, не предложит ли хозяин руки, а если нет, то просто кивнуть головой в знак приветствия.

Кроме того, существуют традиционные правила этикета, согласно которым мужчина не должен первым протягивать руку женщине; не следует также навязывать рукопожатие людям, которые старше по возрасту или общественному положению. Не принято официально обмениваться рукопожатиями с детьми, хотя в домашней обстановке, в кругу близких это часто происходит.

Кроме этих норм, известных любому воспитанному человеку, существуют некоторые неписанные правила, как нужно брать руку другого, сжимать и отпускать ее. По тому, как человек соблюдает эти правила, можно многое сказать о его характере и настроении.

Честность и открытость

Испокон веков *открытая ладонь* ассоциируется с искренностью, честностью, преданностью и доверчивостью. Клятвы обычно даются с ладонью на сердце; в американском суде, когда даются показания, поднимается рука с от-

крытой ладонью: Библию накрывают левой ладонью, а правая рука поднята вверх так, чтобы ее видели члены суда.

В повседневной жизни люди используют два положения ладони. Первое — это когда *ладонь протягивается лодочкой* и означает жест нищего, просящего милостыню. Второе положение — *ладонь развернута вниз*, и это сдерживающий или успокаивающий жест.

Самый лучший способ узнать, откровенен и честен ли с тобой в данный момент собеседник, — это понаблюдать за положением его ладоней. Если собака проявляет покорность и подчинение победителю, подставляя свою шею, то человек делает это с помощью своих ладоней.

Когда люди полностью откровенны с вами, они протягивают вам одну или обе ладони и говорят что-то типа: «Я с вами полностью откровенен». Когда человек начинает откровенничать, он обычно раскрывает перед собеседником ладони полностью или частично.

Это бессознательный жест, он подсказывает, что собеседник говорит в данный момент правду. Когда человек обманывает или что-то скрывает, он прячет ладони за спиной. Агентов по продаже обучают смотреть на руки клиентов, когда те объясняют причину отказа произвести покупку, потому что о настоящих причинах можно судить по открытости ладоней.

Открытые ладони и обман

Читатель может спросить: если человек говорит неправду с открытыми ладонями, то люди поверят ему? Ответ на этот вопрос будет неоднозначным. Если он скажет наглую ложь и ладони при этом будут открыты, его выдадут другие негативные жесты, характерные для лживых людей. Профессиональные обманщики обладают особым талантом приводить свои невербальные сигналы в соответствие словесной лжи. Чем лучше они используют невербальные жесты, характерные для человека, говорящего правду, тем профессиональнее они в своей области.

Однако можно повысить свой кредит доверия, выработав привычку в процессе общения с людьми держать ладони открытыми, и наоборот, когда жест открытых лю-

дей становится привычкой, снижается количество лжи в вашей речи. Интересно, что большинство ладоней не может говорить неправду, если их ладони открыты. С помощью открытых ладоней можно заставить других меньше лгать.

Ваши открытые ладони также поощряют собеседников быть с вами доверчивыми и откровенными.

Виды рукопожатий

Считается, что рукопожатие «настоящего мужчины» непременно должно быть крепким. Подростки, изо всех сил стремящиеся утвердиться в этом статусе, зачастую вкладывают в этот жест непомерное усилие. Действительно, *вялая, безжизненная кисть*, протяннутая для рукопожатия, при соприкосновении с ней вызывает неприятные ощущения и наводит на мысль о слабом характере и недостаточной уверенности в себе. *Чересчур крепкое рукопожатие* (до хруста пальцев) является отличительной чертой жесткого и агрессивного человека: он не может не понимать, что своим жестом причиняет неудобство и даже боль, но делает это намеренно, желая продемонстрировать свою силу и способность вас подавить.

Как должна пожимать руку женщина? Этот вопрос очень важен для деловых женщин, чья работа связана с общением. И им приходится вырабатывать твердое рукопожатие, в том числе и для защиты от мужчин, которые по привычке демонстрируют им «мужское рукопожатие».

Как правило женщина, выражающая искреннее расположение к другой женщине, особенно в напряженный эмоциональный момент, не пожимает рук. Она мягко берет руки подруги в свои и соответствующим выражением лица демонстрирует свою симпатию.

Предположим, что вы впервые встретились с человеком и приветствуете друг друга обычным рукопожатием. Через рукопожатие передается один из трех типов возможных взаимоотношений. Первое — превосходство: «Этот человек пытается оказывать на меня давление. Лучше быть с ним осторожнее». Второе — покорность, уступчивость: «Я могу оказывать давление на этого человека. Он

будет делать так, как я пожелаю». Третье — равенство: «Мне нравится этот человек. Мы с ним будем хорошо ладить».

Эта информация передается неосознанно, но при определенной тренировке в целенаправленном применении того или иного рукопожатия можно оказать непосредственное влияние на исход вашей встречи с другими людьми.

Доминантное рукопожатие — наиболее агрессивный вид рукопожатия, так как оно дает человеку мало шансов на установление отношений равных партнеров. Этот тип рукопожатий характерен для агрессивного, властного мужчины, который всегда является инициатором рукопожатия и жестом руки с ладонью, направленной вниз, заставляет человека подчиняться, потому что тому приходится отвечать рукой, повернутой ладонью вверх. Но такое агрессивно-властное рукопожатие можно нейтрализовать несложным способом: вместо ожидаемого подлаживания самому накрыть руку партнера и пожать тыльную сторону или запястье. Во время властного рукопожатия ваша рука захватывает руку другого человека таким образом, что *ваша ладонь развернута вниз*. Совсем необязательно, чтобы ваша рука была развернута горизонтально, но важно, чтобы она была повернута вниз относительно руки другого человека. Тем самым вы сообщаете ему, что хотите главенствовать в процессе общения с этим человеком. Однако если вы хотите отдать инициативу другому человеку или позволить ему чувствовать себя хозяином положения, то можете *протянуть руку, развернув ее ладонью вверх*. Кроме того, имейте в виду, что возможны обстоятельства, при которых положение ладони вверх не обязательно будет трактоваться как проявление покорности. Например, человек страдает артритом рук и потому вынужден обмениваться слабым рукопожатием; в этих условиях очень просто принудить его к покорному типу рукопожатия. Хирурги, артисты, художники и музыканты, для которых профессионально важны чуткие руки, обычно обмениваются вялым рукопожатием, чтобы защитить свои руки.

Следует заметить, что *поданная ладонью вниз женская рука* обычно не претендует на лидерство. Это своего

рода кокетство, неявный намек на поцелуй руки. И хотя целовать дамам руки в будничной обстановке не принято, многие из них подают руку именно так, считая такую манеру особенно элегантно и женственной.

Чтобы полностью определиться относительно намерений человека, понаблюдайте за его последующим после приветствия поведением: уступчивый человек будет характеризоваться другими жестами уступчивости, а властный человек проявит свою агрессивность.

Когда рукопожатием обмениваются два властных человека, между ними происходит символическая борьба, во время которой каждый пытается подчинить себе руку другого. В результате получается рукопожатие, при котором *обе руки остаются в вертикальном положении*, а оба человека испытывают друг к другу чувство уважения. Такому рукопожатию обучает отец сына, говоря: «Давай поздороваемся как мужчины».

Когда человек здоровается с вами властным рукопожатием, трудно не только склонить его к уступчивому типу рукопожатия, но и сделать это незаметным образом. Существует простой способ «разоружения» властного партнера, который дает вам возможность не только вернуть себе инициативу, но и озадачить другого вторжением в его личную зону.

Чтобы «обезоружить» партнера, необходимо, когда вы берете руку, сделать шаг вперед левой ногой, затем переставить правую ногу вперед и встать слева перед этим человеком, продвигаясь в его личную зону. Для завершения маневра левую ногу поставьте за правой и встряхните руку партнера.

Эта тактика позволяет вам выровнять положение рук, развернуть руку другого человека к уступчивому типу рукопожатия и стать хозяином положения, так как вы нарушили его интимную зону.

Проанализируйте свое поведение во время обмена рукопожатиями и проследите, какой ногой, правой или левой, вы делаете шаг вперед в тот момент, когда протягиваете руку. Большинство людей делает это правой ногой и потому находится в очень невыгодном положении в случае доминирующего рукопожатия, потому что у них

мало места для маневров и это позволяет другому стать хозяином положения. Отработайте движение навстречу партнеру с левой ноги — в таком положении значительно проще нейтрализовать доминантное рукопожатие и брать верх во взаимоотношениях.

Следующий обхватывающий жест называется «перчаткой», обычно используется политическими деятелями. Автор этого жеста старается подчеркнуть, что он честен, ему можно доверять, но если применять этот жест при знакомстве, то можно произвести противоположный эффект. Реципиент будет относиться к вам в этом случае с подозрением и осторожностью. Жест «перчатка» должен применяться только по отношению к хорошо знакомым вам людям.

Если *рукопожатие скорее напоминает захват* и нам приходится слегка дернуть свою руку, чтобы освободиться, можно предположить, что наш партнер наделен сильным собственническим инстинктом и того, что попало ему в руки, просто так не выпустит. Вообще надо иметь в виду, что люди негативно реагируют на рукопожатие типа захвата, справедливо ощущая при этом покушение на их независимость. Поэтому не следует слишком долго и сильно удерживать кисть партнера, чтобы не заставить его насторожиться.

Впрочем, один из видов захвата отчего-то считается особо значительным и располагающим. Американцы называют этот жест рукопожатием политика, так как его часто используют общественные деятели, желая заручиться симпатией партнера. *Руку собеседника берут правой и накрывают ее сверху либо похлопывают левой.* Такое рукопожатие более или менее приемлемо между близкими друзьями, однако захват остается захватом, и большинство малознакомых людей реагирует на него без энтузиазма. Тем не менее многие бизнесмены и политики демонстрируют необъяснимую приверженность этому жесту.

Подобную ошибку часто совершают те, кто *для усиления эффекта рукопожатия использует и левую руку для пожатия (похлопывания) плеча или предплечья партнера.* Такое прикосновение затрагивает особо интимную зону и может привести к сближению или соприкосновению тел. Это возможно только между людьми,

одновременно испытывающими особый эмоциональный подъем. Но если такое чувство не является обоюдным или если для столь эмоционального жеста нет достаточных оснований, партнер может насторожиться и почувствовать недоверие. Тем не менее нередко приходится видеть, как политические деятели приветствуют этим жестом своих избирателей, а бизнесмены с его помощью стараются заручиться расположением деловых партнеров. Увы, зачастую эффект оказывается противоположным.

Когда человек не стремится к сближению, он может демонстрировать своего рода *усеченное рукопожатие: партнеру протягивают лишь кончики пальцев, большим пальцем оберегая ладонь от обхвата*. Поданные таким образом жестко сомкнутые пальцы скорее всего свидетельствуют о высокомерии, даже пренебрежительном отношении. Но когда для рукопожатия подаются расслабленные пальцы, это признак либо общей вялости и безволия, либо сильной усталости.

Спокойные, уравновешенные люди с адекватной самооценкой *подают руку достаточно твердо, но не слишком жестко*. Если мы чувствуем, что поданная таким образом рука очень подходит к нашей, перед нами уверенный в себе человек, который знает, чего хочет, но умеет и приспособливаться к другим людям.

Пожатие несогнутой рукой, как и доминантное, является признаком агрессивного человека. Его главное назначение в том, чтобы сохранить дистанцию и не допустить человека в свою интимную зону.

Пожатие кончиков пальцев напоминает пожатие прямой, несогнутой рукой, не выполненное до конца: вместо руки по ошибке в ладонь заключаются только пальцы. Даже если приветствие дружелюбное, то человек не уверен в себе. Как и в предыдущем случае, цель этого рукопожатия заключается в том, чтобы держать партнера на удобном для себя расстоянии. С этой же целью собеседник может *протянуть далеко вперед прямую руку*, расширяя между вами «буферную зону».

Рукопожатие, при котором *инициатор тянет руку реципиента на себя*, может означать одно из двух: или это неуверенный в себе человек, чувствующий себя в бе-

зопасности только внутри своей зоны, или же он принадлежит к нации, для которой характерна более узкая интимная зона (подробнее об этом см. в главе «Проксемика»), и в таком случае он ведет себя нормально.

Пожатие с применением обеих рук сразу выражает искренность, доверие или глубину чувств по отношению к реципиенту.

Сама манера протягивать руку свидетельствует об отношении к вашей персоне и к предстоящему общению. Если партнер протягивает руку и при этом его корпус подается вперед, это явный признак его расположенности к нам и заинтересованности в общении. Если же корпус остается прямым и даже несколько отклоняется назад, а голова слегка приподнята, то можно предположить высокомерное отношение собеседника к нам. Очень показательным в этом отношении направление пальцев.

Типичное дружеское рукопожатие: рука подается сбоку широким жестом. Это показатель определенной близости отношений, подчеркнутой неформальности общения. Однако этот жест включает в себе замах, который мы обычно бессознательно расцениваем как агрессию. Между хорошо знакомыми и симпатизирующими друг другу людьми даже принято имитировать такие «ложные выпады», поскольку партнеры уверены в обоюдном отсутствии агрессивных намерений. Однако, если человек демонстрирует этот жест в любой ситуации, это свидетельствует не в его пользу. Скорее всего, перед нами человек простоватый, не очень тактичный, склонный навязывать себя, невзирая на отношение собеседника.

Помня о символическом значении разных вариантов приветственного жеста, мы можем с первой минуты общения предсказать его дальнейший ход. И, разумеется, сумеем сами выбрать тот вариант, который наиболее соответствует нашим намерениям в данной ситуации.

4. ПРОКСЕМИКА

Американский антрополог Эдуард Т. Холл был одним из родоначальников в области изучения пространственных потребностей человека. В начале шестидесятых го-

дов он ввел термин *проксемика* (это раздел психологии, изучающий расположение людей в пространстве при общении). Его исследования в этой области привели к новому пониманию наших взаимоотношений с другими человеческими существами.

4.1. Зоны и территории

Много книг и статей было написано на тему о том, как животные, птицы и рыбы устанавливают свою сферу обитания и охраняют ее, но только недавно было обнаружено, что и у человека есть свои охранные зоны и территории. Изучив и поняв их смысл, мы не только обогатим наши представления о поведении людей, но и сможем прогнозировать реакцию человека в процессе непосредственного общения с ним с глаза на глаз.

Каждая страна представляет собой застолбленную территорию с четко очерченными границами и пограничными войсками, охраняющими ее. Внутри каждой страны имеется еще одно территориальное деление (на штаты, графства, края, округа, области).

Эти территории делятся на еще меньшие, называемые городами, внутри которых имеются районы, состоящие из улиц, которые сами по себе представляют собой замкнутую территорию для тех, кто живет на них. Обитатели каждой территории объединены невидимым чувством приверженности к ней. Истории известны примеры, когда начинались кровавые войны и убийства ради защиты своей территории.

Под территорией понимается также пространство, которое человек считает своим, как будто оно является продолжением его физического тела. Каждый человек имеет свою собственную личную территорию, которая включает пространство, окружающее его собственность, например, его дом, окруженный забором, машину во дворе, его собственную спальню, его личный стул, и, как обнаружил доктор Холл, он имеет так же четко обозначенное воздушное пространство вокруг своего тела.

Какое пространство необходимо человеку, чтобы чувствовать себя комфортно? Какое положение должны занимать люди, чтобы не стеснять друг друга и не вы-

зывать затруднений во взаимоотношениях? Ответы на эти вопросы, казалось бы, очень просты. Во-первых, человеку необходимо достаточно места, чтобы не быть скованным в движениях. Во-вторых, людям следует находиться достаточно близко, чтобы хорошо видеть и слышать друг друга. Эти ответы, безусловно, верны, но они разъясняют ситуацию лишь отчасти. С психологической точки зрения проблема личного пространства и дистанции общения намного сложнее.

Давайте понаблюдаем, как ведут себя пассажиры общественного транспорта на первой остановке маршрута. В пустой троллейбус или вагон метро входит несколько человек, каждый из них может сесть на любое место. Если пассажиров по крайней мере вдвое меньше, чем мест в салоне, то они скорее всего разместятся таким образом, чтобы избежать непосредственного соседства с другим пассажиром. Каждый постарается сесть так, чтобы соседнее место осталось свободным.

Продолжим наблюдение на следующей остановке. В салон входит еще несколько пассажиров. Перед ними достаточно мест, на которые можно сесть. Однако в первую очередь будут заняты те места, которые позволяют избежать соседства. И это будет продолжаться до тех пор, пока таких мест не останется. Садиться рядом с другим человеком начнут лишь тогда, когда салон заполнится более чем наполовину.

Обратим внимание, что это наблюдение не распространяется на супругов, родителей с детьми или просто знакомых, едущих вместе. Они, естественно, предпочтут разместиться рядом. То есть для людей, объединенных хотя бы поверхностным знакомством, дистанция имеет иное значение.

Тем не менее из этого простого наблюдения следует очевидный вывод. Вокруг каждого из нас существует некое пространство, которое мы стремимся держать в неприкосновенности. Лишь ситуация многолюдья вынуждает нас смириться с нарушением его границ. Либо мы сами, сблизившись с человеком в психологическом смысле этого слова, стремимся к близости пространственной — вплоть до дружеского или любовного объятия.

Как и многие механизмы человеческого поведения, соблюдение дистанции первоначально было продиктовано биологической целесообразностью. Человек произошел от животных предков и приобрел социальные навыки лишь на последних этапах своей эволюции. До наших дней в его поведении сохранились особенности, продиктованные древними инстинктами, один из которых — территориальный.

4.2. Личная территория

Известно, что большинство диких животных имеет специфическую «дистанцию бегства», нарушение которой заставляет животное убежать. Ящерица убегает, если к ней приблизиться на несколько метров; для крокодила эта дистанция составляет примерно 40 метров. Воробей и ворона имеют очень маленькую дистанцию бегства, орел и олень — очень большую.

Понятно, что в животном мире этот механизм выполняет защитную функцию. Если в жизненное пространство животного осмелилось вторгнуться другое животное, то от последнего, по всей вероятности, исходит угроза.

Насколько далеко простирается личная территория, зависит главным образом от того, как густо населены места, в которых это животное проживает. Лев, выросший на просторных территориях Африки, может иметь сферу обитания радиусом от 1,5 до 5 км и более, в зависимости от плотности населения львов на этой территории. Он метит свою территорию испражнениями и мочеиспусканием. Но если лев вырос в клетке со многими другими львами, его личная территория может ограничиваться буквально несколькими метрами, что свидетельствует о перенаселенности сферы обитания.

Подобно другим животным, человек обладает своей собственной воздушной оболочкой, окружающей его тело, причем ее размеры зависят от плотности населения людей в месте его проживания (подробнее об этом см. в главе «Пространственные зоны у горожан и жителей села»). Размеры личной пространственной зоны также социально и национально обусловлены. Представители одной нации (японцы) привычны к перенаселенности, дру-

гие предпочитают широкие открытые пространства и любят сохранять дистанцию. Социальное положение человека значимо при описании расстояния, на котором человек держится по отношению к другим людям.

4.3. Зональные пространства

Вне зависимости от того, насколько ограниченным является окружающее нас пространство, у каждого из нас имеется зона или территория — та область, которую мы будем стараться сохранить от внешнего вторжения. Каким образом мы будем защищать эту область, как мы реагируем на внешние посягательства, можно наглядно увидеть, рассчитать и во многих случаях использовать в конструктивных целях. Все эти реальности составляют основу для бессловесного общения. По сути дела, охрана личных зон является одним из главных принципов бессловесного общения.

Разным людям ощущение неловкости от приближения другого свойственно в разной мере. Американский психолог Филип Зимбардо провел широкомасштабное исследование такого распространенного психологического явления, как застенчивость. В частности, он наблюдал поведение посетителей студенческой столовой. Зимбардо обратил внимание, что люди, опасаясь контактов с окружающими, стремятся в буквальном смысле оградить себя. Усаживаясь в столовой на свободные места, они подальше отодвигают соседние стулья либо стремятся загромоздить их какими-то личными вещами, чтобы не допустить приближения возможного собеседника. Такая стратегия встречается довольно часто, и любой из нас может наблюдать ее в подобной ситуации.

Таким образом, стремление сохранить почтительную дистанцию — верный признак недостаточной уверенности в себе, повышенной тревожности. И наоборот: спокойный, уверенный в себе человек меньше озабочен неприкосновенностью «своих границ». Человек напористый, даже агрессивный, склонен к буквальному расширению своих границ: об этом свидетельствуют, например, вытянутые или широко расставленные ноги, размашистые

жесты, как бы случайно касающиеся окружающих предметов и людей.

В то же время для людей, склонных к агрессии, характерна обостренная чувствительность к нарушению их личного пространства, которое к тому же чрезвычайно расширено. Американский психиатр Огастас Кинцель, работая в тюрьме для особо опасных преступников, заметил, что некоторые из них предпочитают пребывать в одиночных камерах, несмотря на тяжесть такого вида заключения. Он обнаружил, что именно эти люди проявляли наиболее яркие вспышки гнева. Может быть, этим людям требуется больше пространства для сохранения самоконтроля?

Доктор Кинцель выяснил, что многие из людей, виновных в насильственных преступлениях, жаловались, что их жертвы «лезли к ним». Правда, тщательный опрос свидетелей показывал, что преступники нападали на людей, которые не сделали им ничего плохого, а лишь приблизились к ним. Эти приступы насилия происходили как в тюрьме, так и вне ее стен, поэтому нельзя было их объяснить лишь тюремной атмосферой.

Для того чтобы разобраться в причинах этих вспышек насилия, доктор Кинцель провел в тюрьме эксперимент с пятнадцатью заключенными. Восемь из них были осуждены за нападения с применением насилия, а семь — за другие преступления. Заключенных просили встать в центре пустой комнаты, в то время как экспериментатор медленно приближался к ним. Каждый из участников эксперимента должен был сказать: «Стой!», когда экспериментатор подходил к ним слишком близко.

После того как эксперимент был неоднократно повторен, у каждого испытуемого были установлены границы, которые Кинцель назвал «буферной зоной тела». Как удалось выяснить, у осужденных за насильственные нападения размеры буферной зоны были в четыре раза больше, чем у осужденных за другие виды преступлений. Когда кто-то подходил слишком близко к испытуемым из первой группы, тот оказывал сопротивление, как если бы экспериментатор «нависал» над ним или «лез» к нему.

В ходе этого эксперимента у осужденных за насильственные нападения было спровоцировано то же ощущение

ние, как и в тех случаях, когда они нападали на людей, которые якобы «лезли к ним». У них возникало ощущение паники, когда кто-либо вторгнулся в их телесные зоны повышенных размеров. Паника и вызванная ею реакция насилия появлялись у этих людей на таких расстояниях, которые, с точки зрения большинства, не входят в личную зону человека.

Американскими специалистами был даже разработан своеобразный метод психотерапии, направленный на освобождение человека от внутренних психологических «зажимов» и склонности к нездоровым реакциям. Это так называемая терапия прикосновением.

Суть этого предельно простого метода состоит в том, что пациенты усаживаются в удобных позах друг против друга и заводят безмолвный диалог с помощью всевозможных касаний и поглаживаний. Санкционированное психотерапевтом, такое вторжение в личное пространство постепенно приводит к устранению напряженности и тревожности.

Но вернемся к проблеме дистанции. Какова же оптимальная дистанция между людьми? Это зависит от уровня общения. Размеры личной пространственной территории человека среднеобеспеченного социального уровня в принципе одинаковы независимо от того, проживает ли он в Северной Америке, Англии, России, Франции, Германии или Австралии. Ее можно разделить на 4 четкие пространственные зоны: интимную, личную, социальную и общественную.

1. *Интимная зона* (от 15 до 46 см).

Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет так, как будто бы это его собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только тем лицам, кто находится в тесном эмоциональном контакте с ним (дети, родители, супруги, любовники, близкие друзья и родственники). В зоне имеется подзона радиусом в 15 см, в которую проникают только посредством физического контакта. Это сверхинтимная зона.

2. *Личная (персональная) зона* (от 46 см до 1,2 метра).

Это расстояние обычно разделяет нас, когда мы находимся на коктейль-вечеринках, официальных приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках.

3. Социальная зона (от 1,2 до 3,6 метра).

На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, например, водопроводчика или плотника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе и тех, кого плохо знаем.

4. Общественная (публичная) зона (более 3,6 метра).

Когда мы обращаемся к большой группе людей, то удобнее стоять именно на этом расстоянии. Однако оратор часто уменьшает дистанцию общения, чтобы создать «эффект доверия» у слушателей, обеспечить большую «открытость» общения.

Таким образом, довольно легко установить, какого уровня общения желает придерживаться ваш потенциальный партнер. Достаточно преднамеренно сократить личную дистанцию, и другой человек неосознанно предпримет движения для установления того расстояния, которое в данный момент находит приемлемым.

Например, если вы придвигаетесь к собеседнику или собеседнице, сокращая дистанцию до уровня интимного общения, а он или она не торопится отстраниться, то это, по всей вероятности, свидетельствует о готовности к более близкому контакту и в психологическом смысле. Важно лишь помнить о том, что злоупотребление этим диагностическим приемом чревато тем, что ваше приближение будет воспринято как агрессия или панибратство, а может быть, и как бесцеремонное заигрывание.

Людям не нравится иметь за спиной неконтролируемое пространство. В древности это было связано со вполне естественным опасением подвергнуться сзади неожиданному нападению. С тех давних пор этот рефлекс не угас. К тому же он еще более обостряется в определенных жизненных условиях.

Отсюда следует простая рекомендация: *чтобы чувствовать себя психологически комфортно в любой обстановке, старайтесь занять такое положение, чтобы не ощущать спиной пустоту* (то же самое, кстати, советует очень модная сейчас система фэн-шуй). Понятно, что это касается любого из нас. И вы можете избавить собеседника от некоторого неосознаваемого неудобства, если позволите ему занять «безопасное» положение со «страховкой» за спиной.

Особый вопрос — это угол, который беседующие занимают относительно друг друга. Человек редко располагаетя прямо напротив собеседника — обычно он стремится встать под некоторым углом.

Если собеседники стоят или сидят точно напротив, то очень трудно не смотреть друг на друга. Если же они расположены под некоторым углом, то малейшее движение головы выведет собеседника из поля зрения, позволяя чуть расслабиться. По данным многих исследователей, если лейтмотивом общения выступает соперничество, то люди располагаются друг напротив друга, если кооперация — то садятся рядом.

Таким образом, по положению, которое занял относительно вас партнер по общению, и по дистанции, на которой он находится, можно довольно точно оценить его настроение и намерение.

4.4. Зональные пространства у разных наций

Следует иметь в виду, что в разных культурах нормы дистанции заметно отличаются.

Американский психолог Э. Холл провел интересный эксперимент. Он «сталкивал» в деловом разговоре до этого незнакомых коренных граждан своей страны и типичных представителей стран Латинской Америки. По итогам разговора выяснялось мнение собеседников друг о друге. Э. Холл обратил внимание, что в ходе беседы латиноамериканцы неосознанно стремились приблизиться к партнеру, а янки все время отодвигались. Впоследствии, разбираясь в своем первом впечатлении о новом знакомом, североамериканец думал о латиноамериканце: какой он назойливый, бесцеремонный, претендует на установление близких отношений. А представитель латиноамериканских стран также искренне полагал, что янки высокомерен, холоден, слишком официален. На самом деле сказывались различия в традиционных культурных нормах. Принятая в США дистанция делового общения кажется латиноамериканцам непомерно большой, так как они с детства усвоили принятую в их странах привычку подходить к собеседнику почти вплотную.

Похоже, российские нормы дистанции скорее сопоставимы с североамериканскими, нежели с латиноамериканскими, хотя прямые аналогии здесь едва ли уместны. Сам Э. Холл пишет: «Многие из характеристик американской интимной дистанции соответствуют русской социальной дистанции».

В 1973 году московским психологом Е.А. Мещеряковой было проведено исследование с целью установить, насколько соответствуют заокеанские параметры нашим условиям. В целом такое соответствие было подтверждено. Вот какие результаты были получены.

Личная дистанция (непринужденный разговор в домашней обстановке) для *сидящих* в среднем составляет 120 см. Это расстояние заметно уменьшается в общении между молодыми женщинами (интервал 55–100 см) и растет в общении между молодыми и пожилыми женщинами (125–230 см), а между мужчинами разворачивается примерно в одинаковых интервалах.

Для стоящих в среднем отмечены те же 120 см: молодая и пожилая женщины — 120–125 см; молодые женщины — 30–100 см; мужчина и женщина — 30–120 см; мужчины — 120–175 см.

Попытка уточнить в российских условиях социальную дистанцию не привела к убедительному результату, обнаружился огромный разброс — от 30 до 840 см. Было лишь зафиксировано, что раз принятое расстояние между общающимися в дальнейшем не меняется.

В целом похоже, что в русской общности сама система зон не столь стабильна и больше зависит от различных непространственных факторов.

Знание культурных закономерностей зачастую бывает необходимо при общении с иностранцами. Впрочем, каждому из нас приходится по большей части общаться с представителями собственной культуры, что не порождает подобных недоразумений.

Но личная дистанция не одинакова и для людей, воспитанных в сходных условиях. Так, поближе к партнеру стремятся находиться дети и старики; подростки и люди среднего возраста предпочитают отдаленное расстояние. Кроме того, мы обычно стараемся быть на большем рас-

стоянии от тех, чьи положение или полномочия выше наших, тогда как люди равного статуса общаются на близкой дистанции.

Немаловажную роль играют пол и рост собеседников. Замечено: чем выше мужчина, тем больше он стремится приблизиться к собеседнику; и, наоборот, чем меньше его рост, тем большее расстояние он предпочитает. У женщин же наблюдается противоположная зависимость.

Группа английских психологов, которой руководил Майкл Аргайл, предложила вполне правдоподобное объяснение этому явлению. В обществе сложилась своеобразная «культурная норма»: мужчина должен быть крупным, а женщина, напротив, миниатюрной. И хотя действительность не всегда такова, мы все неосознанно стремимся подогнать жизнь под эту условную норму. Рослому мужчине приятно стоять рядом с собеседником, а высокая женщина, наоборот, стремится отодвинуться подальше, чтобы скрыть свой «недостаток».

Поэтому не следует во время разговора приближаться к высокой собеседнице или малорослому собеседнику — они могут почувствовать себя неловко. Однако, подойдя почти вплотную к миниатюрной женщине или к рослому мужчине, вы, может быть, доставите им удовольствие.

Когда человек претендует на место или пространство, часть которого уже занята другими людьми (например, место в театре, место за столом в конференц-зале и т. д.), он действует предсказуемым образом: он обычно ищет самое широкое расстояние между двумя присутствующими и занимает место посередине, чтобы не обидеть других присутствующих.

Молодая пара, только что эмигрировавшая в Чикаго из Дании, уже через несколько недель вызывала у окружающих неудовольствие. Женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неуютно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристает» к ним. Мужчины чувствовали, что датчанка своим невербальным поведением намекала, что она для них доступна в сексуальном отношении.

Эта ситуация подтверждает тот факт, что у многих европейских наций интимная зона составляет только 23–25 см, а у некоторых и того меньше. Датчане чувствуют

себя уверенно и непринужденно на расстоянии 25 см, не подозревая, что вторгаются в интимную зону американцев. Датчане чаще используют контактный взгляд, что дало повод для ошибочной оценки их поведения.

Продвижение в интимную территорию человека противоположного пола является способом выражения интереса к нему и называется заигрыванием. Если заигрывание не принимается, то человек отступает и соблюдает в дальнейшем дистанцию. Если же ухаживания принимаются, человек позволяет «нарушителю» оставаться внутри его интимной зоны. Поэтому то, что для датчан норма общественного поведения, интерпретируется другими как сексуальное заигрывание. Датчане часто воспринимают устранение от удобной для их общения зоны как холодность и недружелюбность.

На конференции американцы стояли и беседовали на расстоянии 90 см друг от друга и сохраняли эту дистанцию в течение всего разговора. Когда же разговаривали японец и американец, то они медленно начинали передвигаться по комнате. Американец постоянно отодвигался от японца, а японец постепенно наступал, приближаясь к нему. Тем самым каждый из них пытался приспособиться к привычному, удобному для него пространству общения.

Японец, чья интимная зона составляет 25 см, постоянно делал шаг вперед, чтобы сузить пространство. При этом он вторгался в интимную зону американца, заставляя его отступать на шаг назад, чтобы расширить свое зональное пространство. Видеозапись этого эпизода, воспроизведенная с ускорением, создает впечатление, что оба они танцуют по конференц-залу и японец ведет своего партнера.

Становится понятным, почему при бизнес-переговорах азиаты и американцы посматривают друг на друга с некоторым подозрением. Американцы считают, что азиаты «фамильярны» и чрезмерно «давят», азиаты же считают, что американцы «холодны и слишком официальные».

Незнание культурно обусловленных различий в интимных зонах людей может легко привести к недопониманию и неверным суждениям о поведении и культуре других.

4.5. ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ЗОНЫ У ГОРОЖАН И ЖИТЕЛЕЙ СЕЛА

Как упоминалось выше, объем личного пространства, необходимый для обитания, зависит от плотности населения людей в той или иной местности.

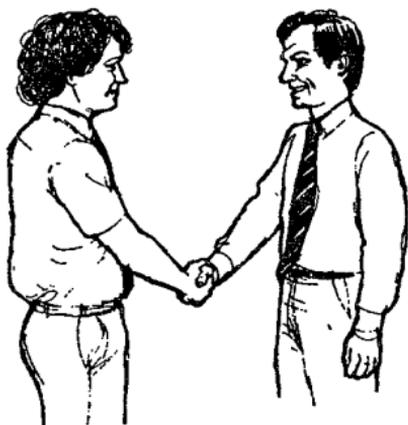
Тем, кто вырос в редконаселенных сельских местностях, требуется более просторное личное пространство, чем тем, кто воспитывался в густонаселенных столичных городах. По тому, как человек протягивает руку для рукопожатия, можно судить, проживает ли он в крупном городе или в отдаленной сельской местности. У городских жителей их личная «воздушная оболочка» составляет около 46 см, и именно на столько сантиметров протягивается кисть руки от тела при рукопожатии (рис. 34). В таком случае руки собеседников встречаются на нейтральной территории.

Люди, выросшие в районном городе, где плотность населения невысокая, могут иметь «воздушную оболочку» в радиусе до 1,2 метра или более, и именно на этом расстоянии находится кисть руки от тела (рис. 35). Сельские жители обычно стоят прочно на земле и наклоняются навстречу вашему рукопожатию, в то время как городской житель сделает шаг вперед при рукопожатии.

У людей, выросших в отдаленных или малонаселенных сельских районах, обычно большие потребности в личном пространстве (до 9 метров). Эти люди предпочитают не здороваться за руку, а на расстоянии помахать друг другу рукой (рис. 36).

Городские агенты по продажам считают, что знание этих особенностей имеет огромное значение для успеха торговых операций с фермерами в малонаселенной сельской местности. Учитывая, что такой фермер имеет «воздушную оболочку» от 92 см до 1,8 м и более, рукопожатие с ним будет расцениваться как территориальное нарушение, на которое фермер отреагирует отрицательно и будет занимать оборонную позицию.

Преуспевающие агенты по продажам почти единогласно заявляют, что самые благоприятные условия для переговоров о купле-продаже складываются в том случае,



**Рис. 34. Два городских жителя
обмениваются рукопожатием**

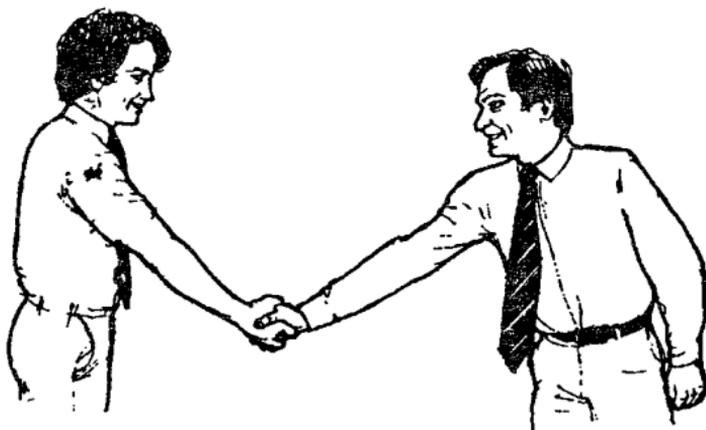


Рис. 35. Два человека из небольшого города



Рис. 36. Люди из малонаселенных районов

когда они приветствуют жителя небольшого сельского городка широким рукопожатием, а фермера из глубинки взмахом руки.

Таким образом, знание этих особенностей помогает лучше разобраться в окружающих людях.

5. ПРОСОДИКА

Просодика — это ритмико-интонационное оформление речи.

5.1. РечЬ — лучший паспорт человека

Заговори, чтобы я тебя увидел.

Сократ

Профессор Хиггинс из пьесы Бернарда Шоу «Пигмалион» всего по нескольким произнесенным словам брался определить, уроженцем каких краев является говорящий. Такая удивительная способность, вероятно, не является плодом авторского воображения: характерный говор того или иного края легко различить на слух, а при усердном изучении вариаций можно, пожалуй, сравниться со знаменитым Хиггинсом. Например, речь уроженцев Вологодской области и Краснодарского края настолько по-разному звучит, что не заметить отличия невозможно. А в результате тренировки можно научиться различать и более тонкие вариации.

Если к тому же знать особенности словоупотребления в разных местностях, то задача еще более упрощается. Например, подъехав на автобусе к нужной остановке, москвич «выходит», а одессит «встает». Жители разных мест ходят одни на рынок, другие — на базар. Само выражение «базарить» кое-где означает буквально «делать покупки на базаре», тогда как в других местах это значит «праздно болтать».

Точно разобраться во всех подобных тонкостях по силам лишь хорошо подготовленным специалистам-диалектологам. При этом решить удастся не очень важную задачу: так можно окольно выяснить, из каких мест родом

говорящий, хотя в большинстве случаев об этом можно просто спросить напрямую.

Особенности речи позволяют судить и о многих других индивидуальных свойствах. Громкость речи, ее интонация, темп и ритм, особенности употребления некоторых слов — все это о многом может сказать наблюдателю, знакомому с несложными психологическими закономерностями. Голос и манера говорить несут в себе подлинную, почти не замаскированную информацию о его душевном складе.

Громкость голоса — общий показатель жизненной энергии и уверенности в себе. Обычно *громко говорят* люди, которые желают быть уверены, что окружающие обязательно услышат их слова и примут их к сведению. Довольно громкий голос (даже в будничной обстановке) отличает людей, которые привыкли отдавать распоряжения, считают себя вправе отчитывать виноватых и не сомневаются в правоте своей позиции. Громким голосом стараются перекрыть возражения оппонента, прервать на полуслове стремление противоречить и не подчиняться.

Громкий голос может выступать и маскировочным средством для сокрытия слабого духа.

Большая громкость может быть и проявлением недостаточной самокритичности, неумения владеть своими чувствами — как, например, у пьяного. В любом случае чересчур громогласное словоизвержение заставляет заподозрить: насколько глубок смысл сказанного и стоит ли соглашаться с самоуверенностью говорящего? Как правило человеку, говорящему здраво, спокойно и рассудительно, не требуется форсировать громкость своей речи.

Малая громкость голоса свидетельствует о том, что перед нами человек сдержанный, скромный, вероятно, хорошо воспитанный. Тихий голос может быть и твердым, даже жестким. Так говорят люди, абсолютно уверенные, что их доводы безупречны и что их голос — пускай и негромкий — обязательно будет услышан. Кроме того, люди предпочитают негромко произносить такие вещи, которые не хотели бы оглашать во всеуслышание. Не исключено, что человек, предпочитающий говорить тихо, испытывает смутное ощущение неловкости и вины (не обязательно обоснованное).

Сильные и внезапные колебания громкости голоса свидетельствуют об общей повышенной эмоциональности либо о том волнении, которое говорящий испытывает в данный момент. Это волнение обычно заражает слушателей, особенно когда поначалу тихий голос вдруг крепнет и обретает уверенную громкость. Хорошие ораторы знают, что речь, произнесенная в одном тоне (пускай даже и с пафосом), не может увлечь слушателей. Поэтому они сознательно варьируют громкость речи, придавая сказанному сильный эмоциональный акцент.

Скорость речи соответствует темпераменту и так называемому темпу жизни человека. Поэтому ее трудно изменить (это удастся волевым усилием, но ненадолго). *Неторопливо, даже медлительно*, говорят спокойные, обстоятельные люди, не склонные к авантюрам и резким перепадам настроения. Впрочем, медленная речь может быть и признаком общей заторможенности, недостаточной подвижности мыслительных процессов, а то и просто лени. Так, у человека, принявшего успокоительное лекарство, речь замедляется (при этом также снижается темп умственных процессов и мотивация к деятельности).

Оживленно и бойко, даже торопливо, говорят энергичные, подвижные, легкие на подъем люди. Такое заключение можно сделать, если ритм речи равномерный. А вот нарушенный ритм при общей высокой скорости речи свидетельствует о том, что человек робеет, недостаточно уверен в себе (возможно, только в данный момент). Так, студент, вытянув на экзамене незнакомый вопрос, начинает тараторить и запинаться. Бывает, правда, и наоборот: в такой ситуации студенту трудно «выдавить из себя слово». Но это объясняется простой причиной: просто нечего сказать.

Заметные колебания скорости речи указывают на недостаток уравновешенности, легкую возбудимость. Изменение темпа речи может более или менее сознательно использоваться для нагнетания эмоционального тона, возбуждения слушателей. Когда человек говорит в ускоряющемся темпе, он, вероятно, сам все более вдохновляется и зажигает слушателей. Наоборот, замедляющаяся речь — словно включение внутренних тормозов, когда потеряна логическая нить либо уверенность в своей правоте.

От высоты голоса во многом зависит впечатление, которое у слушающих складывается о говорящем. *Высокий пронзительный голос* неодобрительно называют визгливым, безосновательно приписывая его обладателю всяческие недостатки. В действительности голос обычно срывается в фальцет либо от сильного возбуждения, либо от страха (а эти состояния и правда не красят человека).

Низкий тон голоса символизирует силу и достоинство. Так говорили суровые и мужественные герои вестернов. И постепенно убедили американцев, что голос сильного человека обязательно должен быть низким. Бизнесмены и политики попробовали было воспользоваться этим, но скоро убедились, что искусственно «заниженный» голос кажется слушателям неискренним. Поэтому, желая выглядеть убедительно, надо оставаться в рамках естественного диапазона своего голоса. «Выпадение» из этого диапазона заставляет слушателей насторожиться.

Важная характеристика речи — ее отчетливость. *Ясное и четкое произнесение слов* — показатель внутренней дисциплины, стремления ясно представить свою позицию. И наоборот, *нечеткое произношение* — всякого рода бурчание, бормотание и т. п. (если только это не связано с дефектами речедвигательного аппарата) — это часто проявление неуважительного отношения к собеседнику: говорящий даже не заботится о том, чтобы другим было легко его расслышать. Психологи считают, что те, кто склонен подавлять свои эмоциональные реакции, почти всегда выражают это голосом. Попытка таких людей сделать звук своего голоса полностью подконтрольным, нейтральным обычно начинается с неосознанного воздействия на дыхание, которое экономится таким образом, чтобы исключить неожиданный прорыв «открытого» звука, и заканчивается артикуляционным оформлением речи. В итоге ясное и четкое произношение слов укажет нам на внутреннее спокойствие и рационализм собеседника, а неясное и расплывчатое произношение проявит в нем мягкость, уступчивость, даже некоторое слабование.

Ритмический рисунок речи во многом формируется паузами. Именно использование пауз является эффективным средством манипулирования собеседником. Вспом-

ните эпизод из романа Сомерсета Моэма «Театр», в котором прозвучал афоризм Жанны Табу: «Не делай паузы, если в этом нет крайней необходимости, но уж если сделала, тяни ее сколько можешь». Те, кто чувствует себя тревожно и боится «повиснуть в пустоте», в диалоге избегают пауз.

Но, разумеется, самое важное в речи — это произнесенные слова. Поскольку речь и интеллект тесно взаимосвязаны, по словесному оформлению мысли можно судить и о ее глубине. Люди ограниченные обходятся ограниченным запасом слов, заполняя неизбежные пустоты в речи (подыскать нужное слово затруднительно!) всяческими междометиями и словами-«паразитами»: «ну, это... короче... как его...». К тому же их высказывания, будучи записанными, не требуют никаких знаков препинания, кроме точек: все предложения простые и односложные.

Умение построить развернутое высказывание из сложносочиненных, сложноподчиненных предложений, с использованием причастных и деепричастных оборотов, — показатель довольно высокого интеллекта.

Казалось бы, о том же должна свидетельствовать насыщенность речи современными научными и публицистическими терминами. Увы, за такой манерой нередко скрывается ограниченность мысли. Тем более что многие термины и понятия подчас употребляются бездумно и безграмотно. Иногда даже с телеэкрана и газетной полосы слетают высказывания о «наиболее оптимальных условиях», «крайних экстремистах» и т. п. Человек, по-настоящему образованный и культурный, не склонен излишне усложнять свою речь и захламлять ее иноязычным сором.

Весьма показательное использование в обыденной речи редкоупотребительных, архаичных оборотов родного языка. Пытаясь говорить так, как не говорит никто из окружающих, человек намеренно стремится выделиться, подчеркнуть свою исключительность. Так, правда, легко попасть в неловкое положение.

Недавно на улицах столицы был проведен нехитрый эксперимент. К случайным прохожим обращались с использованием слова, чрезвычайно уважительного еще в

начале века, — «любезный». Большинство почувствовали себя оскорбленными и отреагировали с негодованием. Забавный эпизод этого опыта произошел в магазине, когда экспериментатор обратился к румяному продавцу: «Любезный, а свежая ли сметана?» В ответ прозвучало: «Не извольте гневаться, милостивый государь, — сметанку завезли третьего дни...». Оказалось, за прилавком стоял выпускник филологического факультета МГУ. Нетрудно представить, какой ответ прозвучал бы в ином случае.

Однако даже самые заурядные слова, обычные в повседневной речи, могут быть очень показательны. Взять хотя бы манеру соглашаться или отрицать. Приятие, утвердительный ответ, и неприятие, отрицательный ответ, могут быть выражены в разной степени. Сухое «да» (*первая ступень*) приобретает больший вес, превращаясь в «совершенно верно», «правильно», «точно» (*вторая ступень*). На *третьей ступени* согласие окрашивается одобрением: «отлично», «очень хорошо», «замечательно». При переходе к *четвертой ступени* одобрение становится лично окрашенным — похвалой человек стремится выразить не только свою рациональную оценку, но и позитивное эмоциональное отношение: «чудесно», «великолепно», «восхитительно». *Высшей степенью* приятия хотят сообщить другим о своей полной захваченности положительными чувствами и тем самым о способности к наиболее полному выражению чувств. В этом случае звучат превосходные оценки — «безумно здорово», «чудо, просто с ума сойти можно» и т. п.

Отрицание тоже может выражаться на пяти эмоциональных ступенях. Деловитое «нет» (*первая ступень*) возрастает ко *второй ступени* до критической оценки: «неправильно», «исключено». На *третьей ступени* оно превращается в дискредитацию: «плохо», «неразумно», «никуда не годится». На *четвертой ступени* рациональное отрицание переходит в субъективное эмоциональное выражение: «полная ерунда», «отвратительно» и т. п. На *высшей ступени* отрицание выражается как негодование и отвращение, в ход идут любые уничижительные определения и даже ругательства. Человек, постоянно упо-

требляющий такие слова, тем самым демонстрирует, что установка на неудовольствие стала его позицией, жизненным стилем.

По произнесенным несколько раз оценочным суждениям можно довольно быстро распознать, на какой эмоциональной ступени находится человек. Его установка может быть легко рассчитана на своеобразной шкале от +5 до -5 (от «безумно замечательно» до «тошнотворно»). Обращает на себя внимание тот факт, что конкретный человек свое одобрение и неприятие обычно выражает в равнозначных степенях (например +3 и -3) и редко отклоняется за эти пределы. И чем ниже эта ступень, тем больше оснований судить о высоком самоконтроле, эмоциональной уравновешенности.

Американский психолог Эрик Берн выделил в структуре личности три компонента. Это Родитель, Взрослый и Ребенок, которые живут в каждом из нас [14]. Родитель стоит на страже консервативных ценностей, он строг и склонен к назиданиям. Ребенка отличает непосредственность и открытость, которые часто оборачиваются безответственностью и импульсивностью. Взрослый же рассудителен и справедлив, он умеет избежать авторитарности Родителя и безалаберности Ребенка.

По мнению Берна, в каждом человеке преобладает какой-то компонент, и наиболее зрелой личностью следует считать того, кто сумел культивировать в себе здравомыслящего Взрослого. Такой человек в своих оценках, как правило, ограничивается двумя первыми ступенями выражения. Тот, в чьей личности преобладает Родитель, более категоричен, для него характерна третья и даже четвертая ступени. Доминирующий Ребенок предпочитает крайнюю степень отрицания либо одобрения. К тому же «ребяческая» позиция постоянно требует от окружающих подтверждения самооценки. За аффективными высказываниями типа «с ума сойти можно» или «чушь несусветная» скрывается детское самолюбование, которое слушатели должны подтвердить непрерывным поддакиванием. Той же цели служат постоянно повторяемые призывы «верно?», «не так ли?», «понимаете?». По сути, это беззастенчивые требования, чтобы слушатель на каж-

дое банальное утверждение одобрительно реагировал: «Совершенно верно, вы очень умный человек».

Хотя каждому предмету и явлению человек приписывает определенную оценку, он не всегда стремится высказать эту оценку столь же определенно. Не следует буквально понимать выражения типа «я, конечно, не знаю...». Тот, кто так говорит, как правило, очень хорошо знает, каково его мнение, но опасается, что его правота не будет признана, и стремится заранее себя обезопасить. Для этого может быть использовано и сослагательное наклонение — «я бы...». В нем так и слышится: «Если оценка несмотря на мои ожидания окажется неверной, я, тем не менее, не потеряю самоуважения».

Стремление к самозащите скрывается и за такими, казалось бы, категоричными словами-вставками, как «точно», «наверняка», «безусловно», «разумеется»... «Разумеется, я обо всем позабочусь». «Конечно, я тут же встал и вышел». Прислушавшись к таким утверждениям, понимаешь, что вовсе не само собой разумеется, что некто действительно обо всем позаботится и что не было никакой естественной необходимости демонстративно удаляться. Но эти вызывающие сомнение шаги просто нуждаются в словесном подкреплении.

Тот, кто хотел бы смягчить собственные и чужие сомнения, нередко прибегает к категоричным «наверняка», «точно», «несомненно». Частое повторение этих слов не должно вводить в заблуждение. Скорее всего «наверняка» означает «очень желательно», но вовсе не «обязательно».

Неуверенность в себе, перекрываемая авторитарной нетерпимостью, сквозит в резких суждениях «ни в коем случае», «не может быть и речи», «ни при каких обстоятельствах».

О стремлении преодолеть неуверенность и неопределенность сигнализирует часто употребляемое слово «просто». «Просто я хочу тебя попросить» означает, что на самом деле ситуация не так уж и проста, но ее хотелось бы упростить, облегчить.

Подобных примеров можно привести довольно много, однако ими не стоит увлекаться, ибо при этом возникает

соблазн поспешного и поверхностного толкования. Важно помнить, что показательной является склонность к употреблению каких-то слов, проявляющаяся в их постоянном (и не всегда уместном) повторении. Слово или выражение, произнесенное лишь однажды, само по себе еще недостаточно для глубоких психологических выводов.

Главное, о чем следует заботиться, — слушая собеседника, стараться правильно понять, какой смысл он вкладывает в свои слова. Эта, казалось бы, очевидная задача на самом деле совсем не проста. Очень часто мы приписываем другому человеку наши собственные мысли и побуждения и бываем удивлены, если он имеет в виду совсем другое. Основное правило любого разговора: слушая, сосредоточиться не на себе, своих мнениях и оценках, а на собеседнике с его собственными взглядами, которые, вполне вероятно, отличаются от наших.

5.2. РЕЧЕВЫЕ ПОГРЕШНОСТИ

Даже безобидные на первый взгляд фразы зачастую могут стать серьезным барьером в продвижении по службе. Известный американский специалист по маркетингу Джон Р. Грехем составил список выражений, употребление которых, по его наблюдениям, не позволило многим прилежным служащим сделать хорошую карьеру. Вот некоторые из этих запретных фраз.

«Я думал, что этим занимается кто-то другой». Руководителям не нравятся такие ответы. Для них это означает: подчиненный делает только то, что ему поручили, и нисколько не заботится об общих интересах и даже о своем продвижении. Так что не забывайте старый афоризм: «Два типа людей никогда не добьются успеха — те, кто не умеет выполнять поручения, и те, кто умеет только выполнять поручения».

«Честно говоря...» Создается впечатление, что до этого человек говорил неправду.

«Этого мне никто не говорил». Это выражение характерно для тех, кто не видит дальше своего носа.

«А мне и в голову не пришло». Так говорят те, кто не способен оценить ситуацию в фирме.

«Если я хорошо понял...» Это характерно для способа мышления тех, кто не принимает участия в совместной деятельности, а также не хочет брать на себя ответственность.

5.3. РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ И СОВМЕСТИМОСТЬ

Существует психологическая типология характеров в зависимости от стиля речевого общения. В соответствии с манерой говорить выделяются семь типов людей, причем эти типы по-разному совмещаются друг с другом в общении. Ознакомьтесь с их основными характеристиками.

Тип 1. Говорит тихо, без эмоциональной выразительности. Темп речи несколько снижен. Редко выступает инициатором беседы. В суждениях пессимист.

Обидчивый, малоактивный, внушаемый. Работоспособность невысока. Сострадательный, чувствительный, застенчивый. Склонен подчиняться. Аккуратный и исполнительный работник. Не чужд «самокопания» и самообвинения. Надежный и верный друг. Внимательный супруг и отец (супруга и мать). Плохой «добытчик». В дружбе совместим с типами 1, 4, 6, 7. В семейной жизни женщина этого типа совместима с типами 2, 3, 4, а у мужчин проблемы со всеми типами женщин.

Тип 2. Говорит тихо, с эмоциональным оживлением и долей кокетства. Настойчив в утверждении своей точки зрения и склонен ее иметь по любому поводу. Иногда в кругу близких людей «повышает голос». Тяготеет к критическому содержанию разговора.

Обидчивый, агрессивный, капризный, эгоистичный. Подчеркнуто аккуратен. Предъявляет повышенные требования к себе и окружающим. Обладает хорошей интуицией. Трудно соглашается и уступает. Умеренно работоспособен. Любит осуждать и сплетничать. С первого знакомства подкупает обходительностью, но постепенно может стать циничным и грубым. Мужчины этого типа абсолютно несовместимы в семейной жизни с типами 2 и 6, хорошо совместимы с типами женщин 1, 3 и 4. Женщины больше совместимы с типами 3 и 4, в меньшей степени — с типами 6 и 7.

Тип 3. *Говорит громко, эмоционально, без выраженной театральности. Темп речи умеренный. В разговоре внимательный и участливый. Справедлив и объективен в суждениях. Не любит пустых разговоров.*

Основательный и надежный в работе, семейной жизни и дружбе. Контактный, разумный, самостоятельный, трудолюбивый, инициативный, деловой, удачливый. Внимательный муж и отец (заботливая мать и жена). Мужчина — хороший «добытчик». Совместим с любым типом женщин. Наибольшая совместимость с женщинами типов 2 и 6. Женщины этого типа в семейной жизни хорошо совместимы с мужчинами типов 2, 3, 4 и 7, наиболее совместимы с типом 6. В дружбе совместимы с любым типом — как мужчины, так и женщины.

Тип 4. *Говорит скорее тихо. Не смущается в разговоре и активно идет на общение. Учтив, внимателен и уступчив. Эмоциональный фон в общении положительный. Темп речи умеренный. Не склонен судить, осуждать, раздражаться. В суждениях оптимист.*

Потребитель. Поведение более определяется желаниями, чем долгом. Не способен быть лидером в семье и на работе. Хороший исполнитель чужой воли, если она направлена на удовлетворение его потребностей. Исполнительный, работоспособный. Несколько примитивен в общении. Легко поддается чужому влиянию. Женщина — хорошая мать, заботливая жена. Мужчина — посредственный муж. Совместим в коллективе со всеми типами. В семейной жизни часто не удовлетворен, так как не способен и не стремится выполнять социальную роль супруга-лидера. Мужчины совместимы в семье с женщинами типов 1, 3, 4. Женщины имеют широкую совместимость.

Тип 5. *Говорит тихо. Темп речи снижен, слова не акцентируются. Не избегает общения, но чаще бывает пассивным слушателем, редко отстаивает свою точку зрения. Не склонен раздражаться и «уходить в себя».*

Скучный в общении. Активность снижена. Надежный спутник в жизни. Работоспособный, внимательный, медлительный. Совместим с типами 2 и 6.

Тип 6. *Больше любит говорить, чем слушать. Речь театральна, меняется от шепота до крика, сопровож-*

дается богатой мимикой. Отдельные слова и фразы акцентируются.

Эгоистичен. Агрессивен. Легко поддается на провокацию. Спорщик, всегда настаивает на своем. Не любит и не умеет подчиняться, с руководством часто имеет натянутые отношения. Сильно ориентирован на лидерство, испытывает внутренний комфорт только в роли руководителя. В любой другой роли активно стремится создать группировку и стать ее неформальным лидером. Обладает хорошей интуицией. Субъективен в суждениях. Активно стремится организовать свою жизнь и жизнь близких по своему (часто далеко не лучшему — с учетом реальных обстоятельств) плану. В семейной жизни этот тип полностью совместим с себе подобными. Женщины совместимы с мужчинами типов 3 и 4, при этом брак с женщиной типа 4 чреват обоснованным чувством ревности. Мужчины этого типа совместимы с женщинами типов 1, 2, 3 и 4. Внутри семьи такой мужчина может быть грубоват, но готов грудью защитить ее от внешнего окружения. Аналогично в коллективе может плести интриги, но активно отстаивает его интересы во внешней среде. Любит дела, требующие инициативы, самостоятельности и решительности. Неэкономный хозяин. Часто безразлично относится к своему здоровью.

Тип 7. Говорит медленно, размеренно, уверенным тоном, акцентируя отдельные слова, со сдержанной театральностью.

Наделен замаскированной агрессивностью, скрытностью, подозрительностью. Работоспособен, если не требуется переключения внимания. Приспосабливается к обстоятельствам, изменяя их, а не себя. Привержен своим привычкам и с трудом отказывается от них. Настойчив, в достижении цели использует все средства, не останавливаясь ни перед чем. Своенравный муж, суровый отец («холодная» жена, требовательная мать). Совместимость в семейной жизни с типами 1, 2, 4.

Часть вторая

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

1. ВАШ ПОЧЕРК

Бывают сходные, родственные почерки, но одинаковых не бывает...

Д. М. Зуев-Инсаров

Каждому понятно выражение «знакомый почерк». Если мы имели возможность ознакомиться с почерком какого-то человека, то, получив от него записку, можем с первого взгляда установить ее авторство. Или наоборот, даже несмотря на подпись, усомнимся в авторстве, если форма букв или строк отличается от той, что мы видели прежде. Почерк — это своеобразная индивидуальная характеристика, отличающая одного человека от другого.

Но если это так, то не существует ли связи этой индивидуальной характеристики с иными особенностями человека, его психологическими качествами? Попытки ответить на этот вопрос предпринимались еще в XVII веке. Ранее эта проблема просто не ставилась вследствие почти поголовной неграмотности. Однако с распространением грамотности особенности индивидуального почерка стали привлекать все больше внимания. Так, Гёте в своем письме Лафатеру от 3 апреля 1820 г. писал: «Почерк непосредственно связан со всем существом человека, с условиями его жизни, работы, с его нервной системой, поэтому наша манера писать носит на себе такую же несомненную материальную печать индивидуальности, как и все, с чем приходится соприкасаться».

В середине XIX века французским аббатом Мишоном была разработана специальная наука — *графология*, призванная выявить связь между почерком и личностью. На эту тему было написано немало книг, выходили спе-

циальные графологические журналы, было основано графологическое общество. Благодаря стараниям последователя аббата Мишона графологические идеи распространились далеко за пределами Франции.

Проблема почерка занимала таких видных психологов, как Чезаре Ломброзо (Италия), Вильгельм Прейер (Германия) и др. В нашей стране наиболее известна работа Д. М. Зуева-Инсарова «Почерк и личность», увидевшая свет в 1929 г. Она была неоднократно переиздана уже в наши дни, что свидетельствует о неослабевающем интересе к этой давней проблеме.

На чем основываются взгляды графологов? Известный специалист в этой области профессор Г. Шнейдемилль, говоря о научных основах графологии, указывает, что поскольку процессы высшей нервной деятельности человека проявляются внешне, то это происходит путем волевых актов, концентрирующихся через движения. «Психические процессы мы не можем наблюдать непосредственно и познаем их только через органические движения. Если же выражения желаний надлежит рассматривать как результат рефлекторного последствия постоянно разыгрывающихся процессов мышления или чувствований, то и через них возможно судить о характерных особенностях человека. Следовательно, движения при ходьбе, выражение лица при разговоре и, наконец, также и упражнения в письме могут быть использованы для изучения внутренних процессов организма».

Приведем несколько примеров выявленных графологами закономерностей. Обращает на себя внимание, что все они построены посредством прямой ассоциации. Например, считается, что *мелкий убористый почерк с небольшим расстоянием между буквами* выдает человека экономного, даже скупого, не склонного в самом широком смысле к размаху и расточительности. Подобная особенность привлекла внимание еще римлянина Светония, составителя жизнеописаний римских императоров. Он, характеризуя скупость императора Августа, говорит, что последний «писал слова, ставя буквы тесно одна к другой, и приписывал еще под строками».

Крупный и размашистый почерк, наоборот, свидетельствует о широте натуры, склонности к размаху (в самом широком смысле), некоторой демонстративности поведения. Стремление занять на бумаге как можно больше места прямо трактуется как аналогичная тенденция во всем поведении человека. Особое внимание обращается на крупные заглавные буквы как наиболее явный показатель стремления к самоутверждению.

Подобным образом оцениваются разнообразные особенности почерка: наклон, нажим, высота и ширина букв, конфигурация слов, форма соединений и т. д.

Насколько обоснованы графологические заключения? Известный эксперт в области криминологии и судебной медицины С. Оттоленги писал: «Никто больше нас не убежден в научном обосновании графологии, что было бесспорно подтверждено известными опытами Рише и Геринкура и последующими Бине».

Остановимся лишь на последнем примере. Альфред Бине, известный французский психолог, не был графологом, а прославился преимущественно своими работами в области создания психологических тестов. Разработанный им в 1905 г. совместно с Т. Симоном метод количественной оценки умственных способностей (известная шкала Бине—Симона) в его усовершенствованном варианте (шкала Стэнфорд—Бине — модификация профессора Стэнфордского университета Л. Термена) по сей день является одним из наиболее распространенных методов диагностики интеллекта.

Бине действительно предпринял в свое время попытку сопоставить результаты собственного теста с данными графологов. Поскольку надежность теста Бине не вызывала сомнений, совпадение результатов должно было послужить весомым аргументом в пользу графологической теории. И такое совпадение было установлено.

Сначала группе испытуемых были предъявлены задачи теста Бине, и по результатам решения было сделано заключение об уровне их умственных способностей. Затем было дано еще одно задание. Испытуемым предлагалось сочинить и написать от руки любой текст, который затем анализировали графологи. Заключение по резуль-

татам графологической экспертизы практически совпало с данными психологического теста.

По прошествии многих лет, уже в наши дни, возникла идея объективно проверить этот впечатляющий результат. В качестве оценивающих на этот раз выступили вовсе не эксперты, а обычные люди, которых просили сделать заключение об уровне способностей автора того или иного текста. Однако на сей раз тексты, полученные в давнем опыте Бине, были предъявлены не в рукописном, а в отпечатанном варианте.

К удивлению исследователей, оценки оказались довольно точными, почти совпадающими с баллами психологических тестов. А ведь «судьи» выносили свое заключение, исходя из единственно возможного критерия — содержания текста. По всей вероятности, и графологи, даже не отдавая себе в том отчета, учитывали этот критерий и опирались не столько на особенности написания букв, сколько на интеллектуальную значимость написанного. Таким образом, была поколеблена вера в возможности чисто графологической экспертизы.

Так неужели за индивидуальными особенностями почерка не скрывается никакого психологического содержания?

Совершенно справедливым является наблюдение, согласно которому почерк заметно изменяется под влиянием перемен в душевном состоянии. Поэтому специалисты довольно точно могут определить, в каком состоянии выполнена та или иная рукопись. Однако делать вывод о том, что такое состояние является доминирующим в душевной жизни данного человека, было бы неоправданно.

Несомненно, что для каждого человека характерно индивидуальное своеобразие начертания букв и слов. По ряду признаков специалисты (в частности, в области криминалогической экспертизы) могут установить, написан ли некоторый неавторизованный текст именно тем человеком, чей образец почерка им известен.

Задача графологии — определение того, как отражаются на почерке определенные психические особенности. В предисловии к уже упоминавшейся книге Зуева-Инса-

рова профессор Н. Иванцов указывал: «Сделать это возможно только путем критической обработки весьма большого конкретного материала, и в этом отношении сделано еще пока очень мало. Между тем только на этой основе могут строиться обратные заключения, на какие особенности характера указывают данные особенности почерка; задача тем более трудная, что одна и та же особенность почерка может быть следствием различных особенностей характера, подобно тому как высокая температура куска проволоки может быть результатом нагревания ее на огне или на солнце, пропускания электрических токов, повторных ударов и пр.».

Независимые исследования позволяют заключить, что графологические оценки личности не могут быть признаны безусловно достоверными и объективно научными. Хотя сегодня графология находит широкое практическое распространение в некоторых странах (например во Франции и в Израиле), наука все еще не располагает убедительными доказательствами четкого соотношения почерка и личности.

1.1. ПОПРОБУЙТЕ СЕБЯ В ГРАФОЛОГИИ

Достоверность графологического анализа многие исследователи подвергают сомнению. Попробуйте сами оценить, насколько почерк конкретного человека соответствует индивидуальным особенностям его личности. Попросите кого-то из знакомых написать несколько строк от руки, оцените полученный продукт по предложенным критериям, потом сопоставьте ваше представление о данном человеке с получившимся результатом.

Условие: в качестве образца письма нежелательно использовать студенческие конспекты, тексты сочинений на экзаменах, медицинские рецепты, заявления. Лучше, если человек не будет знать, для чего вы просите его написать несколько фраз на листе нелинованной бумаги.

Каждая характерная черта и особенность письма оцениваются определенным числом баллов, затем эти баллы суммируются.

1. Размер букв: 1) очень маленькие; 2) просто маленькие; 3) средние; 4) крупные.

II. *Наклон букв*: 1) влево; 2) легкий влево; 3) вправо; 4) резкий вправо; 5) прямое написание.

III. *Форма букв*: 1) округлые; 2) бесформенные; 3) угловатые.

IV. *Направление почерка*: 1) строчки «ползут» вверх; 2) строчки прямые; 3) строчки «сползают» вниз.

V. *Интенсивность («размашистость») почерка и сила нажима*: 1) легкая; 2) средняя; 3) очень сильная.

VI. *Характер написания слов*: 1) склонность к соединению букв; 2) склонность к отделению букв друг от друга; 3) смешанный стиль.

VII. *Общая оценка*: 1) почерк старательный, буквы выведены аккуратно; 2) почерк неровный, одни слова четкие, другие читаются с трудом; 3) буквы написаны кое-как, почерк небрежный, неразборчивый.

Подсчет результата:

Вариант почерка	Задание							Подсчет результата
	I	II	III	IV	V	VI	VII	
1	3	2	9	16	8	11	13	
2	7	5	10	12	15	18	9	
3	17	14	19	1	2	15	4	
4	20	6	—	—	—	—	—	
5	—	10	—	—	—	—	—	

32–51 балл. Такой почерк наблюдается у людей со слабым здоровьем и у тех, кому за 80.

52–63 балла. Так пишут люди несмелые, робкие, пассивные, флегматичные.

64–75 баллов. Этот почерк принадлежит людям нерешительным, мягким, кротким, с утонченными манерами. Они часто немного наивны, что не лишает их чувства собственного достоинства.

76–87 баллов. Такой почерк бывает у человека, отличающегося прямодушием и откровенностью. Он общителен и впечатлителен, как правило, хороший семьянин.

88–98 баллов. Достигший такой суммы очков отли-

чается честностью и добропорядочностью, имеет сильную, устойчивую психику, отважен, полон инициативы и решительности, смекалист.

99—109 баллов. Это почерк индивидуалиста. Такие люди вспыльчивы и обладают острым и быстрым умом. Обычно независимы в суждениях и поступках, в то же время обидчивы и нередко трудны в общении. Среди них нередко одаренные, творческие личности.

110—115 баллов. Такой почерк имеют люди без чувства ответственности, недисциплинированные, грубые, заносчивые.

Вы удовлетворены? Или, может быть, предлагаемая характеристика не подходит автору данного почерка? Что и говорить, графология — наука спорная...

1.2. КРАСНОРЕЧИВЫЙ УЗОР

Слушая по телефону многословного собеседника или сидя на скучном совещании, мы почти безотчетно начинаем выводить на листке бумаги узоры, рожицы или геометрические фигуры. Как считают психологи, такие каракули немало могут рассказать о характере человека.

Связь между уровнем притязаний и каракулями исследовалась психологом Эллиотом Аронсоном. Он обнаружил, что люди с более сильным стремлением к успеху чаще рисуют множество отдельных, не связанных друг с другом отрезков, а при более низкой потребности в достижении чаще изображаются связанные, перекрещивающиеся или замкнутые линии.

А вот как комментирует наиболее часто встречающиеся рисунки немецкий психолог Михаэль Тиль.

Пчелиные соты. Они говорят о стремлении к спокойствию, гармонии, к упорядоченной жизни. Они могут означать и желание создать семью. Над последним объяснением стоит особо задуматься. Не исключено, что в данном случае главная проблема — нежелание признаться в такой мечте.

Спирали, круги, волнистые линии. Нередко сопровождают честолюбивую и эгоистичную личность. Для такого человека все вращается исключительно вокруг его собственной персоны, чужие заботы ему досаждают и ка-

жуются обременительными. Если рисунок выполнен в тот момент, когда человеку приходится заниматься чужими делами, то, похоже, он стремится покончить с ними как можно скорее. Завитки могут также означать, что в настоящий момент мысли человека заняты большой проблемой, которую он не в состоянии решить.

Цветы, солнце, облака. Энергично и размашисто нарисованные цветы сигнализируют: я — мечтатель, обладающий необузданной фантазией. Более мягкие и округлые формы позволяют распознать глубоко чувственную личность. Облака и солнце скорее характеризуют жизнелюбивого, радостного человека, с оптимизмом глядящего в будущее.

Решетки и сетки. Частая и нарисованная с большим нажимом сетка означает: человек попал в рискованное или неловкое положение, чувствует себя загнанным в угол. Каждая линия, энергично нанесенная на бумагу, подобна атаке, на которую, однако, не хватает смелости в непосредственном разговоре (линия оказывается перечеркнута!). Если под конец рисунок обведен — это значит, что с проблемой покончено, по крайней мере внешне.

Узоры как на обоях. Острые углы и плавные овалы соединяются в мотив, повторяющийся до бесконечности. Такой узор говорит о том, что человеку скучно, разговор надоед, а может, и весь образ жизни опостылел. Не исключено, что вскоре от человека можно ожидать какого-то экстравагантного поступка, выходящего за привычные рамки.

Квадраты, треугольники и другие геометрические фигуры. Симметричные формы символизируют любовь к порядку и аккуратность, прямоугольники — расчетливость и склонность к планированию. Этого человека не так легко застать врасплох. Он редко испытывает страх перед своими противниками и конкурентами. Чем более угловаты геометрические фигуры, тем он более агрессивен, хоть внешне это и не всегда заметно. Он ясно видит перед собой вполне реальные цели и полон решимости до конца отстаивать собственное мнение.

Кресты. Встречаются довольно часто. Женщины обычно придают им вид украшений, у мужчин они более стро-

гих очертаний. В обоих случаях кресты выражают чувство вины, возникшее, скорее всего, в ходе данного разговора. Желательно выяснить причину этого (правда, не обязательно сию же минуту), иначе в отношениях еще долго останется тягостная недоговоренность.

Человечки. Пусть их забавный вид не вводит вас в заблуждение. Это изображение — признак беспомощности или желания уклониться от какой-то обязанности. Люди обычно рисуют человечков в момент, когда им следовало бы сказать решительное «нет», но они не могут заставить себя произнести это слово.

Шахматные клетки. Рисующий их человек не хочет забыть или умолчать о чем-то в разговоре, но одновременно чего-то опасается. Вероятно, он находится в затруднительном положении и мечтает о ясном и надежном пути, который бы вывел из кризиса. Чем проще рисунок, тем более деловитая личность скрывается за ним.

Переплетение кругов. Круглые формы, пересекающиеся и касающиеся друг друга, позволяют распознать желание человека участвовать в общем деле или получить разрешение присутствовать в коллективе. Мысль о стабильных личностных связях? Возможно. Переплетающиеся круги сигнализируют о некоторой обделенности человека сторонним вниманием, связаны с его тоской по дружбе, душевной близости.

1.3. Пока письмо еще не прочитано...

По некоторым наблюдениям, манера вскрывать конверты — весьма показательный жест, который отражает определенные психологические особенности человека.

Присмотритесь, как распечатывает конверт ваш партнер по общению (рис. 37). Соответствие одному из приведенных вариантов позволяет кое-что предположить о его характере, индивидуально-психологических качествах личности.

Если конверт открывается так, как это показано на рис. 37.1, то, вероятно, перед нами человек требовательный, который многого ждет от жизни. По натуре он нетерпелив, склонен к поспешным действиям и перепадам настроения, хотя в основном оптимистичен и умеет радо-

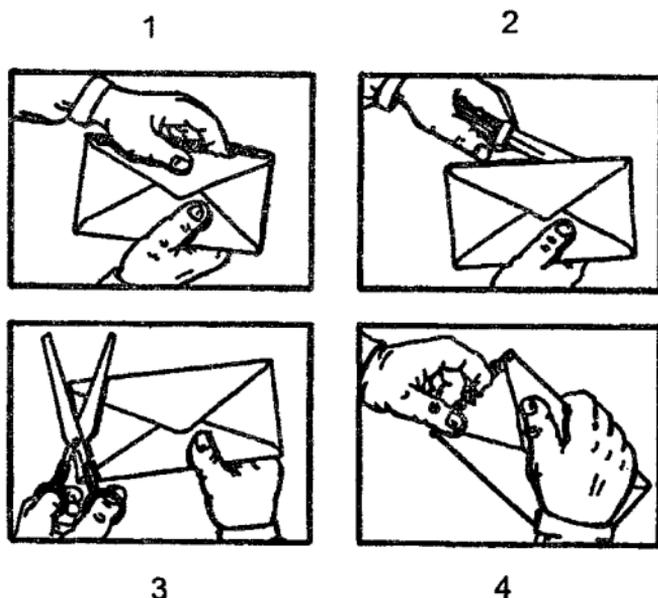


Рис. 37. Способы распечатывания конверта

ваться жизни. Впрочем, нередкие приступы уныния и апатии оставляют нереализованными многие его планы и блестящие идеи.

Человек, использующий нож (рис. 37.2), в личных и профессиональных делах прежде всего руководствуется рассудком, а не эмоциями. Ненавидит беспорядок, любит, чтобы в жизни было все «как надо». Его отличают основательность, умение доводить начатое до конца. Журавлю в небе предпочитает синицу в руках, которую будет держать крепко, чтобы не упустить.

Использующий ножницы (рис. 37.3) весьма рассудителен, всему знает цену. Самого себя оценивает критично, без заносчивости, однако весьма чувствителен к критике и похвалам. Ценит внимание к себе, дорожит полезными контактами. Уверен, что, несмотря на собственные мелкие слабости, достоин уважения.

Если конверт открывается так, как показано на рис. 37.4, то человек не слишком уверен в себе. Нередко отказывается от своих начинаний, засомневавшись в благополучном исходе. Тот, кто окажет ему реальную поддержку, заслужит его глубокую и искреннюю привязанность, которую, однако, нелегко распознать из-за его робости.

2. О ЧЕМ РАССКАЗЫВАЮТ...

2.1. ВАШИ РУКИ

Мир полон волшебных образов и величественных мистерий, но одна крохотная ладонь перед глазами упраздняет все эти видения.

Н. Брацлав

«Ни один смертный не способен скрыть секрета. Если губы его молчат, то проговариваются его пальцы», — писал Зигмунд Фрейд. Испокон века рука служила человеку для выполнения важнейших функций — нападения и защиты, а также символической функции, прежде всего указательной. Благодаря совершенствованию этого органа и наделению его все более широким спектром действий наш далекий предок и превратился в человека разумного. При этом он приобрел способность выражать свои настроения и намерения посредством слов, но его руки не утратили своей выразительности. По тому, какую форму они приобрели в процессе эволюции, можно многое сказать о конкретном человеке. А знание неисчерпаемого арсенала выразительных жестов, совершаемых руками (чаще всего безотчетно), помогает тоньше разобраться в настроении человека, которое далеко не всегда выражается словом.

Снимать посмертные слепки с кистей рук скончавшегося гения было столь же принято, как и посмертную маску с его лица. А великий испанский художник Франсиско Гойя брал, по преданию, за портрет своей работы вдвое больше, если изображал на нем еще и руки.

Своим индивидуальным строением руки разных людей отличаются в не меньшей степени, чем лица. И это не могло укрыться от внимания вдумчивых наблюдателей. Была даже предпринята попытка создать по аналогии с физиогномикой особую науку о толковании формы руки — *хирогномию*. Труды ее основателей — Д'Арпантеньи и Дебарроля — сегодня нельзя читать без улыбки: настолько они насыщены оккультной символикой и псевдонауч-

ными натяжками. Но несправедливо было бы отвергать теорию на том основании, что ее первые шаги были неловки. Последующие исследования, развенчав многие наивные построения хирогномии, тем не менее подтвердили существование определенной взаимосвязи внешнего и внутреннего, формы и сути.

У хирогномии, как и у физиогномики, есть свои плюсы и минусы. Плюсы в том, что она существует уже долгие годы и накопила огромный фактический материал; минусы в том, что положение ее как серьезной науки весьма зыбко по понятным причинам: отсутствует строгий метод регистрации закономерностей, факты зачастую противоречивы и недостаточно проверены экспериментально. Тем не менее многие практические психологи в экспресс-диагностике личности обращают особое внимание на форму руки. Выявленные ими закономерности спорны, но небезынтересны и, вероятно, полезны. Рассмотрим некоторые из них.

Размеры руки

Считается, что если *размеры руки пропорциональны другим частям тела*, то ее обладатель — уравновешенный, постоянный и надежный человек; если *размеры руки непропорциональны другим частям тела* — это показатель непредсказуемости поведения и неустойчивости психики человека.

Большая рука — признак наличия в человеке таких качеств, как трудолюбие, покладистость, добродушие. *Большая, длинная, сухая, узловатая рука с тупыми концами пальцев* у мужчины свидетельствует о наличии у него остроумия и проницательности, у женщины с руками такого типа явно преобладают мужские качества. *Большая и полная рука* — признак мягкосердечия и недостаточной силы воли. *Рука средних размеров тонкой кости* подчеркивает развитость мышления. *Маленькая рука* отличает людей самолюбивых, раздражительных, обидчивых, чувствительных, внушаемых.

Худощавая, тонкая и нежная кисть выдает человека слабовольного, с высоким уровнем притязаний и бога-

тым воображением, но неспособного полностью реализовать свои замыслы. Люди с *сухой жесткой кистью* обладают хорошо развитыми способностями, силой воли, энергичностью, критичностью к себе и другим.

Форма руки

По форме руки делятся на семь основных типов: элементарный тип; лопатовидный тип; конический тип (артистическая рука); угловатый тип (практическая); узловатый тип (философская); психический тип (интеллигентная); смешанный тип.

Признаки руки элементарного типа: широкая и толстая, грубая и жесткая ладонь с малоподвижными толстыми, как бы притупленными пальцами, что свидетельствует о невысоких умственных способностях, преобладании в поведении инстинктивных мотивов.

Рука лопатообразного типа характеризуется наличием таких пальцев, верхние фаланги которых имеют форму лопаты. Обладатели руки такого типа — люди эмоциональные, практичные, прилежные, добросовестные, трудолюбивые, уважающие авторитет физической силы, способные к конкретной практической деятельности и не терпящие отвлеченной деятельности мышления.

Рука конического типа (артистическая) отличается заостренными пальцами с продолговатыми, миндалевидной формы ногтями. У таких людей развито чувство прекрасного. Они тонко понимают искусство и музыку, сентиментальны и романтичны; высоко ценят личную свободу и независимость. Они всегда придерживаются хорошего вкуса во всем, любят быть безупречно одетыми.

Рука угловатого типа (практическая) обычно средней величины с прямоугольными угловатыми пальцами с сильно развитыми фалангами. Обладатели такой руки склонны к организаторской деятельности, отличаются выдержкой, терпением, настойчивостью, любовью к порядку. Особое пристрастие испытывают к исполнению контрольных и властных функций.

Рука узловатого типа (философская) характеризуется кистью большой или средней величины, узловатос-

тью фаланг. Люди с таким типом руки ценят истину выше красоты. Они способны обстоятельно взвешивать и точно рассчитывать происходящие события, ориентируются на изучение математики, общественных наук. Чаще всего такие люди замкнуты, не обращают внимания на мелочи жизни, идеализируют реальность.

Интеллигентная рука — это маленькая, тонкая, нежная рука с гладкими пальцами, с длинными и заостренными ногтевыми фалангами. Владельцы руки такого типа слабо развиты физически, непрактичны и неспособны постоять за себя, сентиментальны, чувствительны и мягки в общении с окружающими.

Кроме перечисленных типов существует еще *рука смешанного типа*, встречающаяся у подавляющего большинства людей. Такой тип встречается при сочетании признаков по меньшей мере двух каких-либо типов. Люди с такими руками более адаптированы к жизни, так как обладают многообразием характерологических черт.

Типы рук можно свести к более широким типам людей: обладатели элементарной, артистической и интеллигентной руки образуют эмоционально-коммуникативный тип «собеседника», обладатели лопатообразной и практической руки — «практика», обладатели философской руки — «мыслителя».

Пальцы

Немаловажной характеристикой для анализа является и каждый палец человека. Исаак Ньютон заметил: «Если бы отсутствовали другие доказательства, то палец убедил бы меня в существовании Бога». Особого рассмотрения заслуживает большой палец, который характеризует уравновешенность трех составляющих личности: воли (инициативы), логики (рассудочного анализа) и силы чувств, о развитости которых судят по длине соответствующих суставов (фаланг).

Большой палец крупных размеров указывает на преобладание разума над чувствами у человека, его необщительность, самостоятельность, силу воли и высокие умственные способности. *Большой палец маленьких разме-*

ров указывает на робость, нерешительность и неустойчивость психики, эмоциональность, внушаемость.

Булавовидный (в форме булав) большой палец свидетельствует о наличии в его обладателе упрямства, категоричности, раздражительности, склонности к насилию. *Большой палец прямой формы* указывает на ригидность, консерватизм, осторожность, расчетливость его обладателя.

Короткий большой палец отличает людей легкомысленных, непостоянных, нерешительных, сентиментальных. Если *палец толстый* — это признак неразвитости мышления, неаккуратности. *Длинный, хорошо сформированный большой палец* указывает на высокое развитие способностей, сдержанность, общительность и целеустремленность.

Ногти

Особое внимание следует обратить на форму ногтей. *Ногти трапецевидной формы* встречаются у людей, которые уверены в своих силах, самолюбивы, обладают обостренным чувством собственного достоинства. Эти люди, как правило, чувствительны, впечатлительны, подвижны, энергичны и прямолинейны. Любое посягательство на свой авторитет они воспринимают остро, реагируют эмоционально, быстро раздражаются, но и успокаиваются быстро. Настойчивы и честолюбивы, обладают выраженной силой воли. Обнаруживают склонность к изящным искусствам, особенно к музыке и поэзии. Увлекаются всем новым и необычным. Общительны и раскованны в контактах с окружающими, но полной гармонии с ними не достигают из-за завышенной самооценки.

Ногти прямоугольной формы обычно встречаются у людей, склонных к глубокому, доскональному изучению предметов и явлений, которые вызвали у них интерес. По натуре это альтруисты и оптимисты, они никогда не «зацикливаются» на неудачах и ошибках, живут настоящим, смело смотрят в будущее. Эмоционально устойчивы, их поведение всегда адекватно ситуации. Энергичны, быстро достигают успеха на выбранном поприще. Обла-

дают чувством юмора, общительны, являются душой любой компании. К критике в свой адрес они относятся спокойно, способны без сарказма подшучивать над собой.

Ногти квадратной формы характеризуют людей спокойных, уравновешенных и невозмутимых, ценящих самостоятельность и независимость, обстоятельных и расчетливых. Именно к таким людям обращаются в трудную минуту, надеясь на их здравый смысл и рассудительность. Настроение их всегда устойчиво, они терпеливы и выдержанны. К критике в свой адрес относятся безразлично. Реально оценивают свои способности. В сложных и опасных ситуациях действуют хладнокровно, без спешки. Способны на длительный и напряженный труд во имя достижения своих целей. Не отличаются общительностью и разговорчивостью, скорее склонны к одиночеству. Постоянны в своих чувствах и привязанностях.

Ногти почти округлой формы обычно имеют люди, обладающие неуравновешенным характером и неустойчивым настроением, на которое может повлиять любое событие. Очень внушаемы и мнительны, обидчивы и ранимы. Часто недооценивают свои способности, которые на самом деле могут быть очень развиты. Им трудно на равных общаться с окружающими и «подавать» себя в выгодном свете. Романтичны, мечтательны и сентиментальны, но в то же время боятся всего нового и необычного. В трудных и опасных ситуациях их поведение непредсказуемо. Необщительны, но тем, кому доверяют, могут отдать без изъятия свою верность и доброту.

Ладони

Нетрудно заметить, что все описанные наблюдения относятся к внешней, тыльной стороне кистей, тогда как внутренняя их сторона представляет не меньший интерес. Кожа, которой она покрыта, имеет, как известно, сложный рельеф — его образуют так называемые гребешки, и потому эту кожу специалисты именуют гребневой. Гребешки составляют характерные узоры, уникальные для каждого человека и неизменные в течение всей его жизни.

ни. Изучением признаков этих узоров занимается наука *дерматоглифика*, которую не следует путать с широко популярной хиромантией, ибо первая связана с последней не более, чем астрономия с астрологией или химия с алхимией.

Хиромантия, изучающая связь капиллярных и особенно флексорных (сгибательных) линий ладони, самого ее строения со свойствами человека, возникла в глубокой древности. Она была известна индусам, халдеям, евреям, грекам и римлянам. А XVI—XVIII века — эпоха расцвета хиромантии в Европе. Во многих университетах существовали даже кафедры хиромантии.

На связь хиромантии с астрологией указывают названия «семи холмов» на ладони — Солнца и шести планет: Меркурия, Венеры, Сатурна, Юпитера, Луны и Марса. «Состояние холмов» учитывается хиромантами так же, как три центральные линии — «жизни», «ума (головы)» и «чувства (сердца)».

Хироманты утверждают, что могут определить основные характерологические черты человека, руку которого «читают»: его наследственные задатки, наклонности и влечения, сильные и слабые стороны личности. На основе «прочитанного» можно, якобы, увидеть происшедшее и грядущее. Обычно разделяют хирогноманию, то есть анализ личности, и собственно хиромантию как предсказание будущего. На практике же и то и другое сливаются воедино.

Мнения о достоверности хиромантии крайне противоречивы. По сей день глубокого научного анализа ее данных не проводилось. Пока же имеется множество верящих в нее и множество не верящих, тогда как для обретения ею научного статуса нужны твердые знания на основе большого числа установленных соответствий.

Что же касается дерматоглифики, то и ее корни уходят в седую древность. В одном из американских музеев хранится оттиск большого пальца жителя Древнего Китая. Оттиск оставлен на глиняном кувшине свыше трех тысяч лет назад. Скорее всего отпечаток пальца — печать гончара. Заменяли свои подписи отпечатками пальцев древние индийцы, ассирийцы. Интересно, что на сан-

скрытые понятия «печать» и «оттиск пальца» являются омографами, то есть пишутся одинаково.

Однако дерматоглифика как научная дисциплина достаточно молода: ее возникновение относят к 1892 году, когда один из оригинальнейших естествоиспытателей своего времени, двоюродный брат Чарльза Дарвина сэр Френсис Гальтон выпустил свой теперь уже классический труд о пальцевых узорах.

Дата эта, впрочем, в достаточной степени условна. Еще в начале XVII века в трудах весьма авторитетных анатомов уже встречаются описания дерматоглифических узоров, а в начале XIX века появляется фундаментальная классификация пальцевых узоров, созданная знаменитым чешским исследователем Яном Пуркине. Позднее она была в значительной мере использована Гальтоном, а затем и авторами самой на сегодняшний день распространенной классификации — американцами Х. Камминсом и Ч. Мидло.

А в 1880 году два автора — Г. Фулдс и В. Гершель — опубликовали в авторитетном английском научном журнале *Nature* («Природа») свои сообщения о возможности идентификации личности по пальцевым отпечаткам. Один из них даже предложил Скотленд-Ярду использовать это открытие, но был отвергнут. И все же именно с этого времени ведет свою историю дактилоскопия, которая столь широко применяется сегодня в криминалистике.

С этим обстоятельством связано распространенное в нашей стране, но совершенно нелепое мнение о том, будто получение отпечатков пальцев — процедура унижительная и допустимая лишь по отношению к преступникам. Между тем граждане США — страны, где дактилоскопия проводится у всего населения, — видят в ней не ограничение, а напротив — защиту своих прав. Ведь с ее помощью и в самом деле легче найти потерявшегося либо украденного ребенка или, скажем, убедительно доказать свои права в случае утери документов.

Но это, разумеется, прикладные аспекты. Куда интереснее узнать, что же стоит за гребневыми узорами и как они характеризуют того или иного человека. И подобный подход вполне научен, поскольку кожа имеет общий ис-

точник происхождения со структурами нервной системы и достаточно тесно с ними связана.

Результаты дерматоглифических исследований представляют для медицины немалую ценность: их используют при диагностике многих врожденных заболеваний мозга. Но и это еще не все. Роль нервной системы в регуляции функций человеческого организма столь велика, что можно обнаружить связь даже между особенностями дерматоглифики и многими соматическими (то есть сугубо телесными) заболеваниями: язвенной болезнью, сахарным диабетом, туберкулезом (не это ли знание интуитивно используют самые проницательные гадалки, предрекая различные хвори и недуги?).

Но могут ли кожные узоры дать что-нибудь для понимания характера, темперамента, поведения человека? По мнению российского психиатра Николая Богданова, на этот вопрос тоже можно ответить положительно. Дело в том, что, несмотря на все индивидуальное своеобразие пальцевых отпечатков, их достаточно легко классифицировать в рамках всего трех групп.

Самые распространенные из пальцевых узоров — так называемые ульнарные петли, чуть реже встречаются завитки, и наиболее редкие — простые дуги (рис. 38). На основании этих дерматоглифических признаков, которые, по мнению специалистов, отражают индивидуальную организацию нервной системы человека, можно строить предположения о ее особенностях, а следовательно, о поведении человека.

Н. Богданов отмечает характерную, с точки зрения дерматоглифиста, ошибку, которую допустили создатели фильма «Семнадцать мгновений весны». В сцене, где Мюллер спрашивает Штирлица, каким образом могли его отпечатки оказаться на чемоданчике радистки Кэт, эти самые отпечатки демонстрируются на экране. Но их структура (преобладание дуговых узоров) такова, что разведчику вообще и тем более разведчику столь высокого класса, как Штирлиц, они принадлежать не могли.

Статистика показывает, что те, у кого *среди пальцевых узоров преобладают дуги* (рис. 38 а), отличаются сугубо конкретным мышлением. Их отличает формаль-



а



б



в

Рис. 38. Пальцевые узоры

а — типичная дуга, наиболее редкий из распространенных пальцевых узоров. Чаще всего встречается на указательном и среднем пальцах левой руки; б — самый распространенный из пальцевых узоров — типичная петля. Всегда сопровождается одной так называемой «дельтой» (в данном случае — слева от петли); в — типичный завиток всегда сопровождается двумя «дельтами» (на рисунке — слева и справа от завитка). Чаще встречается на указательном и безымянном пальцах правой руки

ный взгляд на мир, они не склонны к творческим проявлениям, в том смысле, что не склонны привносить много своего. Эти люди в достаточной мере однозначны и целеустремленны, им трудно приспособляться к изменениям окружающей обстановки и прислушиваться к мнению других людей. Они правдивы, откровенны, не любят закулисных интриг, легко «режут правду-матку».

Для них могут быть трудны длительные поездки в транспорте, и они нередко плохо переносят жару; многие стараются избегать алкоголя, не вызывающего у них приятного расслабления. У таких людей могут наблюдаться нежелательные реакции на лекарства, в особенности на те, что воздействуют на психику: транквилизаторы, антиаллергические препараты. Здоровье у этих людей довольно хрупкое, и именно потому, наверное, их в нашем обществе немного. В жизни, однако, они способны производить впечатление настоящих «таранов», но главным образом по той причине, что им просто некуда отступить. Окружающие предпочитают уклоняться от конфликтов с ними, поскольку очень быстро усваивают бессмысленность

ссор: такие люди не учатся ни на своих ошибках, ни на чужих. Нередко люди подобного типа выбиваются во всякого рода начальство (каждый читатель волен делать отсюда собственные выводы).

При первом знакомстве обладатель большого числа дуг может произвести впечатление очень умного человека, ибо говорит веско, конкретно и достаточно просто, но... Если ваше общение продолжилось, вы рискуете попасть в весьма неприятную ситуацию, когда благодаря своему опыту, профессиональной подготовке или по каким-либо иным причинам не сможете согласиться с собеседником. И вот вы в ловушке, потому что, сколько бы вы ни убеждали противоположную сторону, переубедить ее вам все равно не удастся! Раздражение же от этого может быть столь велико, что вы уже готовы отказать человеку в любых достоинствах.

Совсем иначе обстоит дело с *завитками* (рис. 38 б). Те, на чьих пальцах преобладают подобные узоры, отличаются разнообразным и весьма сложным поведением. Они часто и сами плохо представляют себе, на что способны. Но реализация их способностей зависит главным образом от мотивации, и, если мотивация отсутствует (как, к сожалению, чаще всего и бывает), тогда нет и никаких особых достижений.

Несмотря на колоссальную выносливость, люди этого типа не любят (а им кажется, что и не могут) терпеть неприятные для себя обстоятельства. Но вместе с тем они постоянно в той или иной мере недовольны собой, склонны к самокопанию, к мучительным сомнениям. Им бывает очень трудно завершить начатое дело, например, из-за того, что, найдя нить решения задачи, они могут утратить к ней всякий интерес. Или не могут выбрать, какой из многих вариантов решения предпочесть.

В противоположность обладателям других рисунков на пальцах такие люди могут испытывать чисто детскую радость от каких-то закулисных маневров. И самое удивительное, что делают это они не ради достижения корыстных целей, а исключительно желая усилить при помощи игровой обстановки разнообразие и остроту жизненных впечатлений. Обладатели завитков не могут срав-

ниться в скорости реакции с имеющими дуговой рисунок, но сильно выигрывают в координации движений.

Люди с преобладанием на пальцах петлевых узоров (рис. 38 в) — это некая «золотая середина» между двумя вышеописанными. У них обычно достаточно широкий круг интересов, хотя они не обладают ни той напряженностью и глубиной, как люди с завитками, ни той кому-то нравящейся, а кого-то раздражающей однозначностью и конкретностью, как люди с дугами. Обладатели петель легко сходятся с окружающими, терпят их любые странности, вполне адекватно при этом оценивая происходящее. Они готовы участвовать в начинаниях, ни пользы, ни замысла которых не разделяют или даже не понимают.

При всех их «плюсах» и «минусах» это идеальные руководители, способные хоть и по минимуму, но удовлетворить всех. Тем более что на окружающих они не давят (как это делают люди с дугами) и не мучают никого эфемерными и постоянно меняющимися замыслами (как обладатели завитков).

Обладатели петель на всех пальцах оказываются наиболее компанейскими, терпимыми, доброжелательными, понимающими. На службе такой возьмется за любую работу; в школе будет слушать учителя, когда это нужно, и баловаться, когда все «стоят на ушах»; в походе он споет под гитару (не нужно долго уговаривать) и с дежурством после тяжелого перехода справится. Если что-то с таким человеком не в порядке, значит, или дома серьезные неприятности, или окружающие истощили терпение необоснованными претензиями.

Все эти характеристики, разумеется, не абсолютны и очень обобщенны. Особенно если учесть, что люди с преобладанием одного типа пальцевых узоров встречаются не особенно часто. На самом же деле важно не только наличие у человека того или иного узора, но и то, на каком пальце и какой руке он расположен.

С тонкой топографией дерматоглифических признаков как-то связаны особенности тонкой организации разных областей мозга. *Петли*, как уже сказано, — это самый распространенный узор, и особенности их локализации не столь важны. Что касается *завитков*, то они, как

узоры более высокой сложности, чаще всего располагаются на пальцах правой руки, причем главным образом на указательном и безымянном. Это норма, достаточно близкая к петлям. Но если асимметрия в распределении узоров различной сложности превышает два признака, то такой человек скорее всего отличается сильной неуравновешенностью. Когда *завитки отмечаются преимущественно на его правой руке*, то он вспыльчив, но отходчив, однако чем асимметрия больше, тем отходчивость меньше. Если *картина обратная*, что, кстати, бывает гораздо реже, то такие люди скорее склонны переваривать все в себе, а это придает человеку большое своеобразие, ведь обиду он может таить чрезвычайно долго, и кто знает, когда и как она вдруг напомнит о себе. Такие люди ранимы и скрытны, а бывает, что даже злопамятны и мстительны. Раз возникшие у них идеи чрезвычайно трудно их оставляют. Но вместе с тем они артистичны, иногда музыкальны или обладают способностями к рисованию. Алкоголь они переносят плохо и могут под его влиянием становиться агрессивными.

Обладатель *единственного завитка на большом пальце правой руки* может изводить окружающих длительными рассуждениями по самым разным вопросам (то, что специалисты называют резонерством). В стрессовых ситуациях, когда необходимо быстро принять важное решение, или даже просто при эмоциональном разговоре на повышенных тонах он может совершенно терять ориентировку и совершать поступки, казалось бы, никак не соответствующие его опыту и уровню интеллекта.

А если этот *единственный завиток расположен на указательном пальце левой руки*, тогда как на том же пальце правой руки — петля, то перед нами наследственный левша. О левшах ходят легенды, но далеко не всегда такой человек отличается от остальных какими-то особенностями мышления и поведения.

Пальцевыми узорами не исчерпывается область приложения дерматоглифики, ведь гребневая кожа есть еще и на ладонях. Правда, узоры типа дуг, петель и завитков здесь очень редки. Люди, обладающие ими, представляют собой определенную загадку. Чаще, чем другие, они

встречаются среди пациентов невропсихиатрических клиник, но, может быть, это расплата за какие-то уникальные способности?

Чрезвычайно интересным феноменом можно считать близость дерматоглифических узоров в семейных парах. Если у одного из супругов имеются редкие узоры на ладонях, то они чаще всего отмечаются и у другой стороны. Интересно, что обладатели редких узоров все равно находят друг друга, как бы редки эти признаки ни были. Исключение составляют лишь люди с дуговым узором, которые никогда не соединяются друг с другом. Обладатель дуг, как правило, объединяется в союз с обладателем завитков и в семейной паре, как правило, лидирует.

Удивительная и пока не до конца объяснимая связь кожных узоров с индивидуальными особенностями нервной системы уже позволяет в результате внимательного наблюдения давать некоторые оценки человеческого характера и поведения. Эта связь дает повод для размышлений и дальнейших исследований.

Попрактикуйтесь в хирологии

Вам предлагается 6 рисунков-схем, изображающих руку вашего собеседника, сидящего за столом (рис. 39). Приглядитесь к каждой схеме и попытайтесь определить хоть какие-то качества характера человека, не глядя на подпись.

А вот некоторые из возможных интерпретаций, которые предлагают психологи.

а) Настойчивость в достижении своих целей граничит с непреклонной жесткостью, даже беспощадностью. Ни тени сентиментальности! Но если сжатые пальцы расслаблены, то негативные качества могут проявляться периодически — после некоторых периодов уступчивости и внимательности к окружающим.

б) Человек способен на смелый шаг, но он в основном не уверен в себе и с готовностью примет помощь или совет от других. Застенчивость и робость довольно заметны.

в) Очень общительный, коммуникабельный человек. Индивидуальные черты характера могут проявиться в

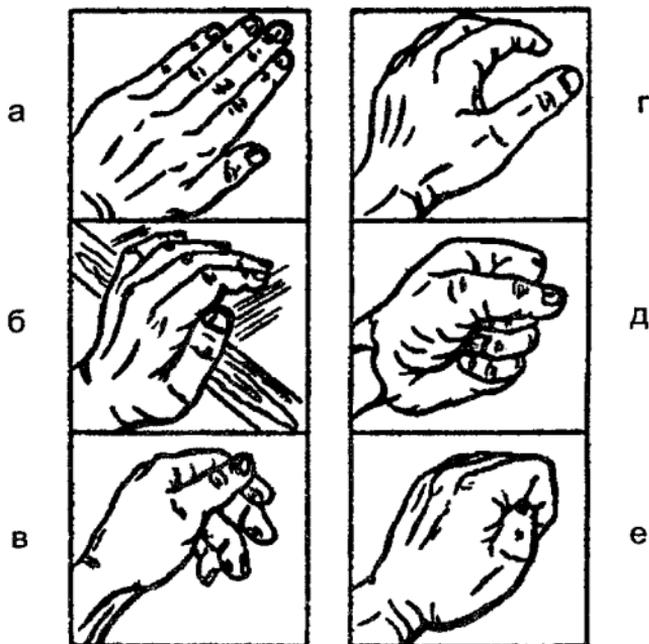


Рис. 39. Руки собеседника

полной мере только «на людях», когда человек уверен, что его поддерживают. Воля ослаблена, но не отсутствует вовсе. Правда, проявиться она может только в условиях поддержки со стороны.

г) Такого человека обычно называют «глубоким». Впечатлительный, чуткий, внимательный к другим. Довольно легко подчиняется чужим желаниям, чужой воле ради собственного спокойствия. Не любит конфликтов. Конформный тип. О таких говорят, что он «не умеет добиваться своего». Близким этот человек не может не нравиться, хотя подчас он заслуживает упреков в мягкотелости.

д) Сдержанность, умение владеть собой, скрытность характера. Взаимопонимание с таким человеком достигается с трудом. Но если этот человек поверил вам, то на него можно положиться. Считается, что если большой палец не прячется в кулаке, то человек честен, принципиален, не умеет «юлить». И такому человеку можно смело доверять свои тайны — он не болтлив.

е) А здесь большой палец спрятан — человек скрытен, боится, что будут обнаружены его слабости и недостатки. Повседневные заботы заслоняют от такого человека крупные цели, он не интересуется чужой жизнью и чужими судьбами. Поэтому у него мало друзей, окружающие относятся к нему с подозрением.

Все эти интерпретации, разумеется, не категоричны, а только ориентировочны. Опыт регулярного общения с конкретным человеком покажет, случайно или закономерно руки его «говорили» о нем именно так, как описывалось выше.

2.2. Борода

Лучшие отечественные и зарубежные психологи утверждают, что по форме бороды и усов (рис. 40) можно составить представление о характере их владельцев.

а) Такая борода бывает у человека, который любит главенствовать, навязывать свою волю. Он нетерпим к окружающим, не знает сострадания. Твердо идет к намеченной цели.

б) Бакенбарды охотно носят художники, скульпторы, артисты... и гурманы. Мужчина с такими бакенбардами может стать прекрасным мужем, но при условии, если

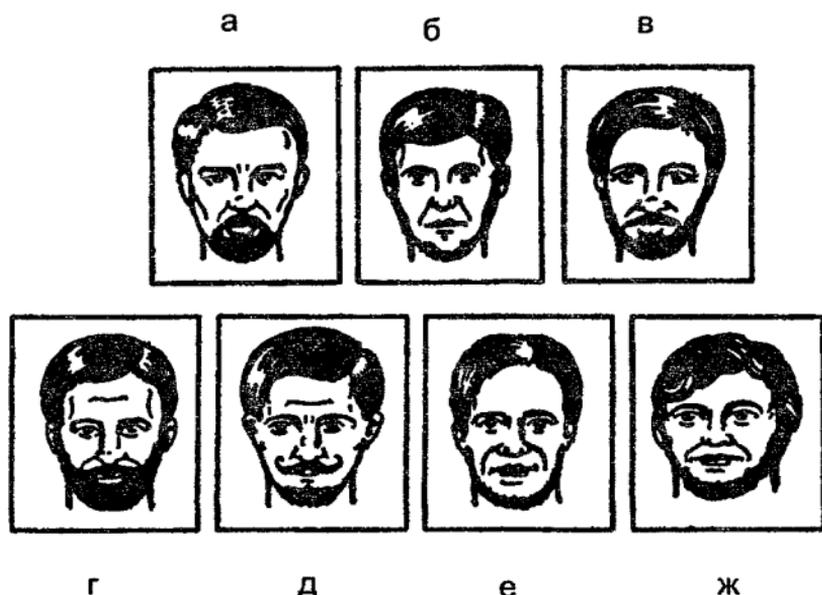


Рис. 40. Борода

жена не будет требовать от него слишком многого, сумеет принять его таким, каков он есть.

в) Такая борода была популярна в Древнем Риме. Сегодня ее предпочитают мужчины эмоциональные, а также любители что-то мастерить. В спутнице жизни они ценят женственность и не выносят женщин типа «свой парень».

г) Владелец этой бороды очень впечатлителен и замкнут. Обычно те, у кого борода такой формы, сердечны и нежны.

д) Мужчина с «испанской» бородкой старается взять от жизни как можно больше. Он чувствует себя рожденным для приключений, роскоши, для побед над женщинами... Мир он рассматривает как сцену, себя — как актера. Но при всей склонности к радостям жизни бывает верен жене.

е) Тот, у кого такая борода, обладает открытым характером и не имеет задних мыслей. Говорит то, что думает; делает то, что говорит. Любит развлечения, но не на шумных вечеринках, а в тихом кругу близких друзей.

ж) Эту бородку называют «египетской». Ее владелец умеет быстро думать и столь же быстро устремляться к своей цели. В семейной жизни такие мужчины охотно уступают главенство жене.

2.3. ЦВЕТ

Установлено, что и мужчины, и женщины отдают предпочтение какому-то одному цвету, по крайней мере, не больше, чем двум-трем (в зависимости от того, где эти цвета используются: в одежде, обстановке, окраске автомобиля и т. д.). Приятное или неприятное чувство, которое вызывает какой-то цвет, может меняться с течением времени, но ведь и наш характер, наше эмоциональное состояние тоже меняется. Психологи утверждают, что так называемые «холодные» цвета (синий, зеленый и их производные) говорят о спокойствии, нежности, апатичности, грусти, а «теплые» цвета передают сигналы о силе, властности, активности и радостном настроении.

Итак, попытайтесь вспомнить, понять, почувствовать, какой цвет вы предпочитаете всем остальным (или какой цвет предпочитает близкий вам человек), и сделать соот-

ветствующие выводы. Таковую же по важности информацию несет в себе и нелюбимый цвет. Итак...

Красный — цвет страстей. Человек, который любит этот цвет, смелый, волевой, властный, вспыльчивый и общительный. Чаще всего альтруист. У людей, которых этот цвет раздражает, комплекс неполноценности, страх перед ссорами, склонность к уединению, стремление к стабильности в отношениях.

Оранжевый — любимый цвет людей, обладающих интуицией, и страстных мечтателей. Но в геральдике этот цвет означает лицемерие и притворство.

Желтый цвет символизирует спокойствие, непринужденность в отношениях с людьми, интеллигентность. Когда он любим, это означает общительность, смелость, любопытство, легкую приспособляемость и получение удовольствия от возможности нравиться и привлекать к себе людей. Когда же он неприятен, то речь идет о человеке сосредоточенном, пессимистически настроенном, с которым трудно завязать знакомство.

Розовый — это цвет жизни, он говорит о потребности любить и быть добрее. Те, кому он нравится, — люди впечатлительные и эмоциональные, могут радоваться по самому незначительному поводу. У людей прагматичных и рациональных такой цвет вызывает раздражение.

Коричневый цвет и все его оттенки предпочитают те, кто твердо и уверенно стал на ноги, кто ценит традиции, семью. Когда же такой цвет неприятен, это говорит о самолюбии и эгоизме, о том, что этот человек скрытен, с трудом идет на откровенность.

Зеленый цвет — цвет надежды и открытого пути — в психологическом портрете несет немного иную информацию. Люди, предпочитающие этот цвет, настойчивы, последовательны, иногда упрямы в достижении цели. Они очень разборчивы в знакомствах и не очень хорошо ладят с сослуживцами из-за собственной несговорчивости, негибкости, критичности, прямолинейности.

Синий цвет — цвет неба, его обычно связывают с духовным возвышением человека, его чистотой. Если нравится синий цвет, это говорит о скромности и меланхолии, ровном, спокойном настроении, стремлении к сотрудничеству.

честву и взаимопониманию. Эти люди — хорошие и исполнительные подчиненные. В неприятии этого цвета раскрывается человек, который хочет произвести впечатление всемогущего и всесильного. Но на самом деле он образец неуверенности и замкнутости.

Белый цвет — это синтез всех цветов, поэтому он является «идеальным» цветом, «цветом мечты». В нем заложен многозначный смысл, поскольку он одновременно передает и сияние света, и холод льда. Но, к сожалению, в психологическом отношении это малоинформативный цвет, поскольку, как установили исследования, его предпочитают люди с совершенно противоположными чертами характера. Единственное, о чем он может свидетельствовать, да и то косвенно, — об аккуратности и чистоплотности человека, предпочитающего этот цвет в своей одежде и в своем доме.

Черный цвет противостоит белому. Этот цвет неуверенности символизирует мрачное восприятие жизни. Тот, кто предпочитает одеваться в черное (не будем брать в расчет траурную символику, которая только подчеркивает значение этого цвета), нередко воспринимает жизнь в мрачных тонах, неуверен в себе, несчастлив, поскольку не сомневается, что его идеалы в жизни недостижимы.

Тайна черного цвета всегда была известна священнослужителям — их темные одежды создают у них самих и у окружающих ощущение избранности, замкнутости, причастности к тайне. По мнению немецкого психолога Харольда Брема, «черный — это цвет дистанции». Однако в сочетании с другими насыщенными цветами черный оказывает совершенно противоположный эффект: *черный с оранжевым* символизирует открытость и готовность к беседе; комбинация *черного с красным* подчеркивает сексуальную привлекательность. К тому же при искусственном освещении черный идет почти всякой женщине, выгодно оттеняя кожу. Частая смена костюма или платья черного цвета на более яркий, броский — показатель того, что пессимистические настроения временами развеиваются.

Серый цвет — любимый цвет рассудительных и недоверчивых, ранимых натур, которые долго думают, прежде чем принять какое-нибудь решение. Этот нейтральный

цвет выбирают люди с повышенным эмоциональным контролем, те, кто предпочитал бы оставаться в тени и не вступать в большое количество контактов. Это своего рода социальный камуфляж, туман, которым люди прикрывают свою подлинную натуру, не желая выставлять ее на показ (недаром серый — излюбленный цвет сотрудников спецслужб). Планируя, какое впечатление вы произведете, следует помнить об этой особенности серого цвета. Если вы по какой-то причине решили затеряться в многочисленном собрании, серый станет вашим союзником.

2.4. ОДЕЖДА

Человека красит одежда. Голые люди имеют крайне малое влияние в обществе, а то и совсем никакого.

Марк Твен

Костюм — вовсе не такая неотъемлемая характеристика человека, как, скажем, телосложение или рост. Костюм человек волен выбрать себе сам, в частности, с той не вполне осознаваемой целью, чтобы подчеркнуть, сделать более выразительными определенные черты своей личности, свои психологические и социальные качества.

В первую очередь элементы одежды служат знаками групповой принадлежности и для самого «носителя» костюма, и для окружающих его людей. Вместе с увеличением степени «иерархичности», «формализованности» общества или его частей и отдельных институтов растет роль костюма как опознавательного знака. Например, в армиях всего мира статус всегда фиксируется в мундире однозначно, и трудно представить себе армию без формы.

В любом обществе во времена усиления тоталитарной власти обязательно рассматриваются вопросы формы.

Вместе с демократизацией общества официальная роль одежды меняется. Сейчас, например, здесь нет запретов и правил, каждый может надеть все, что захочет (на гребне демократических реформ поспешили отказаться даже от школьной формы). Тем не менее связь костюма и социальной роли остается достаточно сильной. Исследования показывают, что почти все взрослые могут по одежде определить статус человека, примерно указать род его занятий.

На какие же признаки мы опираемся, делая такие выводы? В первую очередь мы на глазок определяем цену костюма — чем она выше, тем выше статус человека.

Возможность распознать человека по его одежде тоже не надо переоценивать. Ведь костюмы и платья сходного покроя носят самые разные люди, наделенные несравнимыми индивидуальными особенностями. Кроме того, существует мода, которую почти нельзя соотносить с психологией личности. В целом в манере одеваться проявляются две противоречивые тенденции человеческой натуры: это, с одной стороны, стремление к интеграции, общности с другими, желание походить на тех, кто для тебя значим; с другой стороны — стремление утвердить свое Я, как-то выделиться из массы.

Главным образом эти склонности отражаются в избранном цвете одежды, о чем мы уже говорили. Стремление слиться с массой проявляется в *выборе нейтральных, неброских цветов*.

Выбор ярких, броских цветов отражает противоположную тенденцию. Если темные, нейтральные цвета предпочитают люди пожилого возраста, то яркая цветовая гамма характерна для молодежной моды. Это и естественно: в молодости особенно сильно стремление к самоутверждению, которое к старости сглаживается. Молодому человеку свойственна и некоторая неуверенность, противоречивость чувств, мучительные поиски смысла своего существования. Яркая одежда — зримый показатель этих настроений. Недаром психологи обратили внимание, что люди зрелого возраста в какие-то переломные моменты своей жизни — смена работы, разлука с любимым человеком, взросление детей — склонны одеваться в кричащие и доселе нехарактерные для них тона.

Фасон одежды сильно подвержен веяниям времени, и это затрудняет его психологическую трактовку. В самом общем виде можно выделить две основные тенденции в стиле одежды — консервативную и экстравагантную.

Человека в *строгом костюме* не стоит пытаться рассмешить грубоватым анекдотом или склонить к участию в авантюрном предприятии.

Экстравагантность в одежде практически всегда отражает повышенное притязание на значимость. Очень часто оригинально и броско одеваются люди, которые скрыто ощущают, что недополучают желаемого признания и поощрения.

Важное значение имеет силуэт костюма. Как для женщин, так и для мужчин строгим считается силуэт, приближающийся к вытянутому прямоугольнику с подчеркнутыми углами, вольным — приближающийся к шару, с округлыми линиями. *Строгий силуэт* лучше подходит для делового общения, тогда как *вольный* больше соответствует неформальным ситуациям. Если же человек *повсеместно придерживается одного силуэта*, это свидетельствует о его склонности либо к точности, порядку и дисциплине, либо, наоборот, к вдохновенной импровизации.

Как галстук зрительно отделяет голову от тела, так пояс делит туловище на две части. На языке символов нижняя часть тела греховна, тогда как верхняя — нет. Средневековье подарило дамам широкий кожаный пояс, который информировал окружающих о том, что, дескать, верхняя половина никакого отношения к нижней не имеет, хоть зрительно они и вместе.

Весьма соблазнительно было бы судить о характере человека по его украшениям. Это, однако, довольно затруднительно, так как украшения очень часто приобретаются по наследству или в подарок, а потому ничего определенного не говорят о тех, кто их носит. Обычно в глаза бросаются *особо крупные украшения или их множество*. Как правило, с их помощью каждому встречному посылается сигнал: «Я представляю собой больше, чем ты; у меня всего больше, чем у тебя; я превосхожу тебя». Жаль, конечно, если собственную значимость человеку приходится доказывать массивной золотой цепью-ошейником. Но что поделаешь, если иного способа у него нет!

Встречают по одежке...

Вы считаете себя доброжелательным, приятным в общении человеком, хорошей женой и матерью, образцовой хозяйкой, надежным работником... Но разделяют ли

это мнение ваши родные и близкие, друзья и коллеги? Ведь так трудно порою взглянуть на себя со стороны. Может быть, этот тест поможет вам это сделать. Он, конечно, шуточный, но все же...

1. Стараетесь ли вы к каждому сезону покупать себе что-нибудь новое из одежды, даже если это не является необходимым? *Да — 3 балла, нет — 0 баллов.*

2. Какие ткани предпочитаете: однотонные (3 балла), набивные (2 балла), или у вас нет определенного пристрастия к тем или другим (0 баллов)?

3. Какой стиль выбираете для себя: классический (0 баллов), спортивный (3 балла), тот, что моден (5 баллов), остромодный (7 баллов)?

4. Хватает ли у вас смелости, чтобы в числе первых надевать самые экстравагантные вещи? *Да — 5 баллов, в зависимости от обстоятельств — 3 балла, нет — 0 баллов.*

5. Предпочитаете ли вы смелые сочетания цветов? *Да — 5 баллов, изредка — 3 балла, нет — 1 балл.*

6. Любите ли вы носить: спортивные блузки (3 балла), английские костюмы (2 балла), юбки старого покроя (1 балл)?

7. Какой фасон шляпы предпочитаете: с широкими полями (7 баллов), типа «тюрбан» (4 балла), без полей (2 балла), или вы вообще не носите шляп (0 баллов)?

8. Какие сумочки вам больше нравятся: спортивные на ремне (4 балла), напоминающие по форме сундук (3 балла), «конверты» (2 балла) или любые, какие в моде (0 баллов)?

9. Любите ли вы туфли на каблуке? *Да — 3 балла, нет — 0 баллов.*

10. Есть ли в вашем гардеробе хоть одна вещь, сделанная своими руками? *Да — 3 балла, нет — 0 баллов.*

11. Ваша любимая домашняя одежда: длинная юбка с блузкой или джемпером (5 баллов), брюки со свитером (3 балла), или вы просто donaшиваете старые вещи (2 балла)?

12. Какие предпочитаете украшения: бусы (7 баллов), броши (5 баллов), кулоны (3 балла), простые цепочки (1 балл)?

13. Ваши любимые узоры на ткани: цветы (7 баллов), горошек (5 баллов), полосы (3 балла), геометрический рисунок (1 балл)? Или вы предпочитаете гладкие, ненабивные материалы (0 баллов)?

А теперь подсчитайте баллы.

5–11 баллов. Вы человек осмотрительный, цените покой и стабильность, не спешите раскрывать свою душу, хотя всегда вежливы и приветливы с окружающими. С трудом завязываете новые знакомства, но уж если кто-то завоевывает ваше расположение, то надолго. Вы хорошая хозяйка, к детям требовательны. На работе отличаетесь исполнительностью.

12–22 балла. Ваш характер противоречив: без особых поводов вы переходите от радости к грусти, от мрачного настроения к безудержному веселью. Любите жить в постоянном движении, часто меняете свои взгляды, что не всегда нравится окружающим. На работе отличаетесь быстротой, смекалкой, но такие периоды часто сменяются днями апатии.

23–37 баллов. Вы близки к «золотой середине», вам легко с окружающими, а им — с вами. Хорошо владеете собой, доброжелательны, но, если нужно, способны на быструю твердую реакцию. Вам удастся завоевать доверие даже тех, кто поначалу неприязненно к вам относился. Хорошо справляетесь с работой. Ваш дом — это спокойная пристань для друзей.

Свыше 37 баллов. Вне зависимости от возраста вы молоды душой. Легко зажигаетесь и так же легко гаснете... Слишком впечатлительны, не умеете скрывать своих чувств. Это создает проблемы в общении с окружающими, осложняет их жизнь и вашу.

2.5. Галстук

Хорошо завязанный галстук — это первый важный шаг в жизни.

О. Уайльд

Некоторые элементы одежды и украшения обладают особой символической насыщенностью. Например галстук, считающийся непременным атрибутом приличного муж-

ского костюма. Честно говоря, это довольно неудобный атрибут, и многие мужчины справедливо называют его «удавкой». Символическое значение галстука — отделение головы от тела, подчеркивание особой роли головы.

Западная культура веками учила мужчин, что способность думать, интеллект — это их доспехи, щит и меч. Стоит заметить, что азиатские и африканские культуры галстука не знают, там для мужчины голова не главное. Не эту ли идею проводят те мужчины, которые вопреки сложившейся традиции отказываются от галстука и согласны надеть его лишь в крайнем случае формальной необходимости?

Зато в современном женском туалете все чаще фигурирует галстук или его подобие. Понаблюдайте: *женщина, в чьем гардеробе есть галстук*, обычно всецело полагается на свой интеллект. Она терпеть не может разговоров о женской интуиции и согласна признать только женскую логику, поскольку ее способ двигаться по жизни — это мыслительная деятельность.

Насколько красноречива эта деталь мужского туалета? Вот какими наблюдениями делится с читательницами женского журнала «Фюр Зи» немецкий психолог Конрад В. Шпрайя.

Галстук в крапинку или в горошек. Мужчина, выбирающий галстуки с пестрыми горошинами, точками, крапинками и кренделями, поистине неутомим. Он целеустремлен, честолюбив и преуспевает на профессиональном поприще. Правда, долго работать на одном месте он может лишь в том случае, если нашел дело, которое ему по душе. В личных взаимоотношениях он ведет себя похожим образом: если он встретил женщину своей мечты, то будет верен ей всецело и беспредельно.

Замечено, что *галстук в крупный, разбросанный горох* любят общительные мужчины, желающие привлечь к себе внимание. *Мелкий горошек* выбирают добросовестные работники, хорошие профессионалы. Хозяин галстука с рисунком в *частый горошек*, скорее всего, человек замкнутый и неразговорчивый.

Галстук в полоску. Мужчина, предпочитающий галстук с поперечными, продольными или диагональными

полосами (то есть тяготеющий к упорядоченному, геометрическому рисунку), корректен, абсолютно верен, надежен и заботлив. Он был бы идеальным супругом, если бы уделял больше времени семье и детям. Однако работа для него превыше всего. Похоже, что строгие линии на галстуке помогают такому мужчине концентрировать свое внимание, способствуют сосредоточенности и рассудочному планированию. Не случайно полосатый галстук — классический атрибут преуспевающего бизнесмена.

Галстук в цветочек. Этот мужчина — настоящий романтик, он добросердечен и руководствуется скорее чувствами, а не холодным разумом. Он умеет быстро завоевать доверие женщины, прежде всего серьезным отношением к ней. Мужчина этой категории часто имеет творческую профессию или же подобного рода хобби. Он стремится к гармонии, однако нередко смотрит на мир через розовые очки и склонен закрывать глаза на неприятности. Хорошо, если его спутница твердо стоит на реальной почве и в состоянии при необходимости вернуть своего возлюбленного на грешную землю.

Галстук с орнаментом. Мужчина предпочитает небольшие фигурки, мелкую клеточку или сдержанный элегантный узор. Он надежный супруг и еще более надежный деловой партнер, ему смело можно довериться. Гостеприимен, обладает тонким чувством юмора и немалой фантазией (хотя иные его «невинные» шутки и выдумки не всем могут прийтись по вкусу). Ни при каких обстоятельствах не теряет над собой контроля, поэтому вряд ли кто слышал от него грубое слово. Однако эта черта характера может довести его жену до белого каления: его ничем не проймешь, от любого упрека он готов отшутиться.

Французские психологи значительно дополнили эти наблюдения. По их мнению, неглупые, уверенные в себе мужчины с изрядным чувством юмора или необычными чертами характера предпочитают галстуки с броскими, кричащими рисунками с неожиданными темами и дизайном. (Невольно вспоминаются вызывающие галстуки с яркими рисунками пальм, попугаев и т. п. у московских стилист 50–60-х годов.)

Совсем иное дело — **однотонные галстуки**. *Серые и черные однотонные галстуки* чаще всего выбирают «бесцветные» или «протокольные» мужчины (иными словами — «канцелярские крысы», склонные к педантичности и бюрократизму). Они во всем любят порядок, следуют установленным правилам, настороженно относятся к любым новшествам. Стремятся быть «правильными» и последовательными (иногда, увы, до занудства) во всем, в том числе и в отношениях с женщинами, чем нередко просто бесят своих избранниц.

Светлый однотонный галстук яркого цвета скорее всего просто свидетельствует о недостатке вкуса. Ведь на фоне светлой рубашки он представляет собою всего лишь расплывчатое пятно. Ну а если рубашка темнее галстука, то, по мнению Дж. Т. Моллоя, автора бестселлера «Одежда для успеха», такой вариант годится только для гангстера.

Вообще, преобладающий цвет галстука имеет немалое значение. *Синий* свидетельствует о надежности и общительности, открытости и доброжелательности. Преобладание *ярко-красного цвета* в рисунке галстука выдает мужчину амбициозного и энергичного, стремящегося к власти (обратите внимание, что многие российские политики предпочитают галстуки красных тонов). *Темно-красный цвет* предпочитают уверенные в себе мужчины. *Светло-зеленый* отличает мужчин, высоко оценивающих себя и предъявляющих высокие требования к окружающим. Женщинам, которых привлекают уют и тепло семейного очага, психологи советуют повнимательнее присмотреться к обладателям *темно-зеленых и оливковых галстуков*.

Определенное значение имеет и ткань, из которой сделан галстук. По некоторым наблюдениям, *шерстяные галстуки* предпочитают мужчины, которые не очень-то любят обременять себя трудом и строгими обязательствами. Искренние мужчины выбирают *вязаные галстуки*.

Присмотримся к тому, как завязан галстук. Мужчина-лидер, человек самоуверенный и энергичный, предпочтет *полный виндзорский узел*. *Слабо затянутый узел ниже воротника* красноречиво говорит о том, что перед вами

личность творческая, божественная, либо человек, которому доверять не стоит. Впрочем, одно другого не исключает.

P. S. Если женщина полагает, что, подарив мужчине соответствующий галстук, ей удастся изменить характер своего избранника, придется ее разочаровать. Галстук отражает характер мужчины, но никак не влияет на него.

По этой причине надо быть весьма осторожным, пытаясь сделать психологические выводы по галстуку. Ведь очень часто эта деталь туалета бывает получена мужчиной в подарок, причем из женских рук. Существуют даже анекдоты на эту тему.

Теща подарила зятю на день рождения два галстука. Желая угодить, зять тут же надел один из них. Теща обиделась: «Значит, второй тебе совсем не понравился!»

Отсюда вывод: галстук — специфический предмет мужского гардероба и подбирать его надо с особой осторожностью, с учетом психологических качеств мужчины, его социального статуса.

2.6. ОБУВЬ

Обувь — очень важный элемент гардероба и многое может сказать о том, кто ее носит. Некая госпожа М. П., директор одной французской фирмы, которая занимается реализацией обуви, недавно обнародовала результаты своих наблюдений. Правда, ее выводы относятся только к женщинам, причем именно к деловым женщинам. Вот некоторые ее наблюдения.

Предпочитают:

- *туфли спортивного стиля* — инициативные и темпераментные женщины, привержены ко всему новому; не терпят пустословия, легки на подъем, от партнеров требуют быстрой реакции, маниакально ценят время: для них значение имеют не только дни, но и минуты;

- *туфли-лодочки, простые, на среднем каблуке* — контактные и быстрые дамы. Очень импонируют мужчинам, занимая в спорах всегда нейтральную позицию. Договариваться с ними надо прямо, без обиняков, так как никакие неожиданные препятствия не свернут их с намеченного пути. Претензии им следует высказывать сразу, не делая никаких реверансов;

• *туфли типа «мокасины» (без каблука)* — ненавязчивые дамы, которые все слышат, видят и запоминают. Дела выполняют четко и в срок. «Троянский конь» в их крепости — приглашение в тихое кафе для обсуждения подробностей контракта;

• *туфли из крокодиловой кожи.* Их обладательницы выбирают авторитарные методы. Держатся всегда на расстоянии, не сомневаются в своих словах и поступках. В бизнесе честны, требуют честности и от других. Придирчивы, не терпят неясностей, любят ловить на слове, раздражаются из-за опозданий;

• *туфли лаковые, с бантиком* — этим женщинам необходимы комплименты, как цветам — лучи солнца. Эти дамы смелы и напористы, предприимчивы и инициативны, всегда любят быть в центре сцены жизни. В своих чувствах открыты, а в привязанностях — постоянны;

• *туфли кожаные, с аппликацией.* Любительницы такой обуви дисциплинированы и аккуратны, с хорошим вкусом. Кокетливые и непостоянные, в бизнесе обсуждают мельчайшие детали, часто забывая о главном. Верный подход к такой деловой женщине — предложение пересмотреть условия контракта, то есть практически вернуться через некоторое время к тому, с чего начали.

А вот американка Мими Понд (забавное совпадение инициалов!) долгие годы присматривалась к обуви, которую выбирают молодые девушки. И тоже пришла к выводу, что туфли для девушки — не просто вопрос моды или стиля, в них проявляются определенные особенности характера и мировоззрения хозяйки. Вот некоторые ее заключения.

Полуботинки на толстой подошве со шнуровкой. Девушка, которая знает, чего хочет. Она идет своим путем, минуя проторенные дорожки. Ее кредо — честолюбие, инициатива, стремление к успеху.

Лодочки. Предпочитающая эту обувь женщина блистает во всех жизненных ситуациях. Она неподражаема в роли гостеприимной хозяйки, понимающего партнера и преуспевающей бизнес-леди. Она не любит неожиданностей, у нее совершенно конкретное представление о собственной жизни и о том, как ее построить.

Мокасины. Носящая этот вид обуви девушка всегда даст вам хороший совет. У нее аналитический склад ума, она легко решит любую проблему. Ее никогда не покидает самообладание. Партнер всегда может опереться на нее, друзья — рассчитывать на ее помощь в затруднительном положении. Ее мечта — дом, утопающий в зелени, и дети с высшим образованием.

Сапоги на шнуровке. Эта девушка чем-то напоминает Мэри Поппинс. Без всякого усилия с ее стороны она всегда в центре внимания.

«Балерина» (лодочки без каблучков). Любительница подобных туфель постоянно представляет себя героиней сказок. Романтичная, мечтающая об идеальной любви, творческая натура, любит танцевать, играет на фортепьяно или рисует.

Спортивная обувь (кеды, кроссовки). Хороший товарищ, абсолютно независима и всегда в поисках приключений. Ничто не может остановить ее. Ее жизненный девиз — вперед и только вперед!

Лакированные полусапожки. Девушка с множеством лиц. Всегда готова к неожиданностям. Яркая, веселая, разносторонняя, полная жизненной энергии.

Шпильки. Девушка, живущая на широкую ногу. Она любит шампанское, вечеринки, гостей; постоянная посетительница вернисажей. Наслаждается взглядами, которыми ее провожают. Всегда держит руку на пульсе времени.

2.7. Сумка

Тайна женского характера может быть раскрыта, если обратить внимание на то, какую сумку выбирает себе женщина и как ее держит, — считают испанские психологи.

Сумка больших размеров характерна для деятельной натуры с широким кругозором и повышенной работоспособностью. Обычно такая сумка легко открывается и имеет много отделений (только не путайте ее с хозяйственной сумкой).

Изящную сумочку носят утонченные натуры, уделяющие немало времени своей внешности и туалету. Они,

хотя и ходят на работу, основную часть времени посвящают посторонним разговорам.

Миниатюрная сумочка без ручки — так называемая косметичка. В нее кладут ключи, косметику, блокнот, ручку, мелочь. Ее небольшой объем говорит о сдержанности и организованности обладательницы.

А теперь о том, как женщина держит сумочку.

За ручку (рука опущена). О такой женщине можно сказать, что она умеренна во всех отношениях. Ей присущи благопристойность и пунктуальность.

Рука продета через ручку. Если локоть прижат к талии, можно говорить о таких качествах, как любовь к порядку и умение вести хозяйство, а также о чувстве собственного достоинства. Для такой женщины важно никоим образом не упасть в глазах окружающих. Вот почему она старается при любых обстоятельствах сохранять отличную форму. Примечательно, что именно два эти способа ношения сумочки типичны для английской королевы Елизаветы II, а уж ей как никому другому надо быть благопристойной и пунктуальной.

Если *рука, на которую надета сумочка, поднята вверх, к плечу*, то женщину можно охарактеризовать как смелую, энергичную и не склонную избегать проблем. Она общительна и немного боится одиночества.

Манера держать сумку за угол часто сочетается с привычкой оставлять ее где попало. Это свойственно исключительно самоуверенной женщине, безразлично относящейся к тому, что о ней думают окружающие, и весьма привязанной к своему — нередко ошибочному — мнению.

Сумка через плечо — признак стеснительности и неуверенности, когда рука опущена и малоподвижна. Если же рука движется легко и непринужденно, сумка через плечо — свидетельство жизнерадостного характера; женщина довольна собой и окружающими, стремится понравиться, желает обратить на себя внимание, равнодушна к комплиментам.

Сумка под мышкой говорит о замкнутости, за которой нередко скрывается независимость, серьезность и эмоциональная устойчивость.

А что в сумке? Психологи убеждены: по тому, что хранится в женской сумочке, тоже можно многое узнать о ее хозяйке. Попробуйте в минуты отдыха провести небольшой эксперимент. Конечно, не стоит слишком буквально воспринимать приведенные характеристики. Кстати, подобное можно сделать и относительно мужчин, но вместо сумочки взять портфель или бумажник.

Стиль «хаос». В сумочке этого стиля вещи первой необходимости лежат глубоко на дне. Приходится вынимать половину содержимого, чтобы разыскать проездной билет или записную книжку.

Что можно сказать о владелицах таких сумочек? Очевидно, они живут под девизом «Никаких проблем!». Необщительные, радушные, они тем не менее могут запросто подвести любого, забыв об обещании и не видя в этом ничего плохого. Легко знакомятся, легко расстаются.

И еще одна особенность: никогда нельзя настаивать, чтобы люди такого склада что-то быстро сделали или нашли. Это их выводит из равновесия. И в быту, и на работе с такими людьми трудно.

Стиль «образцовый порядок». Здесь сумочка — полная противоположность предыдущей. Все, что потребуется, всегда под рукой. Сама сумочка никогда не будет крикливого цвета, предпочтение отдается мягким цветам и строгим формам.

Характер женщин, имеющих такие сумочки, активный и надежный. Они корректны, вежливы, уверены в себе. Имеют организаторские способности.

Коллекционная сумочка. В ней использованные билеты в кино и театр, смятые рецепты, проспекты, пуговицы, вырезки из газет и журналов с полезными советами, письма, фотографии.

Владелицы таких сумочек мечтательны, безалаберны, не слишком практичны в житейских делах.

На все случаи жизни. Чего здесь только нет! Запасные очки, набор лекарств, телефонный справочник, дезодорант, маникюрные принадлежности, комплект ключей, нитки с иголкой, полиэтиленовые мешочки и т.д.

Такой набор свидетельствует о деловитости, практичности и житейской мудрости женщины. А иногда и о

добром сердце. Но если все это (или почти все) оказывается в портфеле у мужчины, то его можно назвать человеком педантичным и неустроенным в жизни.

Деловой стиль. В сумочке постоянно находятся записные книжки, набор почтовых марок и конвертов, толстая тетрадь, калькулятор, специализированный журнал, свежая газета, обязательно ручка — и не одна.

Подобное содержимое сумочек могут иметь люди с разными наклонностями и разным характером. И все же их, пожалуй, отличают самоуверенность, недостаток юмора и довольно наивное представление о многих житейских делах.

В данном перечне не упомянуты такие предметы, как зеркальце, расческа, косметичка. Что ж, эти вещи обычно присутствуют в дамской сумочке любого стиля.

2.8. ГУБНАЯ ПОМАДА

О характере женщины многое может поведать и ее губная помада. «Покажи мне твою помаду — и я скажу тебе, кто ты», — утверждает специалист по косметике американка Синтия Крис. И к ее мнению стоит прислушаться хотя бы потому, что она гримировала звезд сериала «Даллас». Рассмотрите внимательно стержень помады, которой пользовались много раз.

Если помада с незатупленным верхом, перед вами практичная, солидная женщина, не разменивающаяся по мелочам, знающая чего хочет и чего ей недостает.

Если верх помады равномерно отточен и закруглен, владелица умеет за себя постоять, не любит безалаберности. Любой пустяк способен вывести ее из себя. Слушайте с ней романсы, гуляйте по вечерам, дарите красивые безделушки — и все будет в порядке.

Случается, что верх помады заострен, как карандаш. Это знак того, что ее хозяйка высокомерна, не слишком считается с мнением других. Она нелегко сходитя с людьми; однако считает себя идеальной женой.

Верх помады как бы срезан горизонтально у оптимистки: она жизнерадостна, прямолинейна, непосредственна, к житейским мелочам нечувствительна. Не обижайтесь, если она высказывает «правду-матку» в глаза.

Столбик помады стерт наискосок? Перед вами большая фантазерка. Предприимчивая, но не всегда практичная. Близким подругам многое прощает, но мужское общество предпочитает женскому.

И наконец помада стесана самым естественным образом — тупым конусом. Вам повезло — ваша подруга обладает веселым характером и довольна своей судьбой.

Присмотритесь и к тому, как женщина красит губы.

За энергичными очертаниями губ скрывается отчаянная, решительная и всегда готовая к схватке женщина. Это отнюдь не та женщина, которая интересуется мнением других и тем более просит у кого-то совета.

Слегка изгибающиеся книзу губы свидетельствуют о чувствительной душе. Такие женщины предпочитают сдержанные цвета и нередко сами краснеют в тон своей помады. Они не любят находиться в центре внимания и отличаются верностью.

Выделенные с помощью слегка закругленных контуров губы свидетельствуют об уравновешенной и достойной любви личности.

Максимально приближенную к кругу форму губ любят деятельные женщины, которые избавляются от избытка энергии в тренажерных залах.

Красят губы, просто повторяя линию рта, начисто лишённые тщеславия и консервативные женщины. Таких дам вряд ли можно назвать самостоятельными и независимыми. Они скорее предпочитают проторенные пути, обозначенные нормами и правилами.

Губки «бантиком» свидетельствуют о склонности женщины к интригам.

Ярко очерченные контуры говорят, что их обладательница старается как можно больше получить от жизни.

Ну а если женщина не красит губы — утешайтесь тем, что женская душа всегда загадочна и непостижима...

2.9. ЧАСЫ

Американские психологи Фрэнк Каприо и Джек Лиеди считают, что ваши наручные часы могут сказать о вас многое.

Дорогие часы. Если вы носите золотые или другие рос-

кошные часы — значит, вы любите и умеете работать, ваша работа вам по праву. Вы человек организованный и, похоже, добьетесь немалых успехов на выбранном поприще.

Модные часы. Если на ваших часах стоит имя или фирменный знак знаменитого модельера, дизайнера, стало быть, вы элегантны, аккуратны и любите, чтобы все было на своих местах.

Диковинные часы. Некоторые часы имеют два циферблата, другие приспособления, показывают фазы Луны и т. п. Люди, носящие такие часы, как правило, настроены игриво, легко смеются, любят розыгрыши — не спешат расставаться с милыми чертами характера, присущими детям.

Часы как украшения. Если вы предпочитаете часы, вмонтированные в браслеты, кулоны, брелоки, кольца, можно смело сказать, что вы любите окружающих вас людей, новые встречи и... поболтать.

Высокотехнологичные часы. Часы, оснащенные микрокалькуляторами, необычными будильниками, электронными «записными книжками», присущи людям с деятельным умом, быстро устающим от однообразной работы, предпочитающим любопытные задачи, любящим поковыряться с техническими новинками.

Часы с римской нумерацией. Вы любите классическую музыку, хорошие рестораны, довольно консервативны, но аккуратны в одежде. Вы отличаетесь пунктуальностью и некоторым педантизмом.

Часы с отметками вместо цифр. Вы отлично знаете, что хотите от жизни, у вас острый деловой ум. Не так уж легко оказать влияние на ваши убеждения.

Обычные цифровые часы. Вы человек ищущий и артистичный, всегда придумываете какое-нибудь новое решение старой проблемы. Вы верите, что от быстрых действий больше пользы. Что касается одежды, вы отдаете предпочтение добротности и крепкости.

Без часов. Вы легки на подъем и совсем не ленивы. Вас можно отнести к тем людям, которые запросто поднимаются среди ночи, чтобы заняться каким-нибудь интересным делом. Вы способны найти самое лучшее решение проблемы, хотя не самое быстрое.

2.10. ОДЕКОЛОН

С древнейших времен люди стремились использовать запахи в практических целях: чтобы стимулировать желаемые влечения и побуждения с помощью положительных ассоциаций. Неожиданный опыт несколько лет назад проделали британские парфюмеры. Они исходили из того, что традиционные ароматы духов слишком абстрактны и неопределенны, не вызывают четких положительных ассоциаций. А что же может их вызвать? Конечно же, ароматы вкусной пищи. Были разработаны особые духи, имитирующие аромат свежее испеченных булочек, спелых фруктов и парного молока. Для мужчин специально создавались духи с запахом копченой семги и бифштекса. Увы, экспериментальная апробация нового продукта продемонстрировала его полное фиаско. Мужчины и женщины при встрече с соответственно надушенным партнером впадали в крайнее недоумение. Ни о каком взаимном влечении не было и речи. Таким образом выяснилось, что взаимная притягательность никак не связана с пищевыми ассоциациями. Так с чем же?

Ученые, изучающие поведение животных, давно разобрались, как братья наши меньшие используют обоняние для коммуникации с представителями своего вида. Для этих целей они выделяют секреты некоторых желез, «маркируя» ими границы своей территории или привлекающая партнера для спаривания. Эти секреты получили поэтому название социальных гормонов, или феромонов.

Хотя наш обонятельный аппарат удивительно чувствителен, человек и другие приматы чувствуют запахи гораздо хуже большинства видов животных. Тем не менее способность различать запахи друг друга не утрачена нами полностью. Каждый из нас обладает своим индивидуальным запахом, который позволяет другим людям бессознательно идентифицировать нас «носом». Одни запахи нас привлекают, другие отталкивают. Вероятно, в общении немаловажно, чтобы партнеры находили приятным запах друг друга, даже если они не отдают себе отчета в том, что различают его. Недаром в народе бытует выражение «снюхались».

Как сообщает антрополог Т. Эйбл-Эйбесфельдт, представители некоторых племен Новой Гвинеи выражают свое дружеское расположение к уходящему, проводя у него рукой под мышкой, нюхая руку и затем втирая его запах в свою кожу.

На Филиппинах любовники, которым предстоит долгая разлука, традиционно обмениваются ношеной одеждой, чтобы как можно дольше чувствовать запах любимого человека.

Замечено, что человеческий запах различается в зависимости от пола, поскольку мужчины и женщины вырабатывают разные секреты. Возможно, тут-то отчасти и кроется разгадка феномена сексуальной привлекательности. Немецкий сексолог Р. Крафт-Эббинг сообщает о признании одного молодого крестьянина, который приписывал свои многочисленные победы над женщинами тому, что во время танца он сначала проводил носовым платком у себя под мышкой, а потом вытирал им лицо партнерши.

Был проведен ряд экспериментов с альфа-андростенолом — феромоном, выделенным из мужского пота. Как показали исследования, присутствие этого вещества в воздухе приводило к тому, что испытуемые-женщины начинали находить изображенных на фотографиях мужчин более привлекательными и дольше, чем обычно, задерживались в телефонных будках с таким воздухом. Женщины в зале ожидания или в театре чаще садились на те места, которые были пропитаны этим запахом.

Интересно, что женщины гораздо более чувствительны к запахам, чем мужчины. Американские исследователи давно заметили, что женщины-полицейские, сидящие в засаде, немного раньше чуют воров-взломщиков, чем полицейские-мужчины. Острое обоняние может быть единственным научным объяснением женской интуиции.

Поговорку о том, что встречаются по одежке, наверняка придумали мужчины. Женщины «встречают» преимущественно по запаху. Подсознательно анализируя всю гамму запахов, исходящих от визави, женщина определяет свое к нему отношение. Интуиция подсказывает: этот — трус или, наоборот, бесстрашный человек, этот — доб-

ряк, но ему не хватает решительности, этот — скряга и зануда, а этот — просто негодяй, но он мне нравится, ничего не поделаешь.

Правда, в современном городе существует множество «но». Одно из них — увлечение мужчин разнообразной парфюмерией, которая сбивает со следа женскую интуицию. Еще в конце 70-х годов в Англии вошли в моду аэрозоли, содержащие мужской феромон андростерон. Предполагалось, что они бессознательно притягивают и возбуждают женщин, заставляя их воспринимать надувшихся мужчин как очень сексуальных. Многочисленные эксперименты подтвердили, что этот аэрозоль действительно имеет сексуально-привлекательный и возбуждающий эффект.

Однако, если мужчина предоставлен сам себе в выборе дезодорантов, лосьонов и одеколонов, он чаще всего подбирает для себя запах, подходящий к его характеру, и делает это тоже интуитивно. Вот некоторые результаты исследований взаимосвязи запахов и мужского характера.

Непредсказуемые, жизнерадостные и общительные мужчины любят в основном *восточные, мускатные и альдегидные ароматы*.

Непредсказуемые в поступках, но склонные к меланхолии, отдают предпочтение *сладким цветочным запахам*.

Уравновешенные, энергичные, уверенные в себе мужчины любят *шипровый, цветочно-мховый и фруктовый ароматы*.

Честолюбивые и довольно скрытные мужчины предпочитают *альдегидно-цветочные и сухие запахи*.

ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ ЗА РУБЕЖОМ

1. ОСНОВЫ МЕЖНАЦИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

В последние годы в современной России этике делового и международного сотрудничества стало уделяться больше внимания. Это связано с тем, что Россия перестала быть закрытым государством в широком смысле этого слова, т. е. международные отношения не ограничиваются государственными контактами, а все большую роль в экономическом развитии страны играют частные лица, негосударственные компании разной величины, заключающие контракты с зарубежными партнерами.

Для успешной и продуктивной деятельности важно придерживаться определенных правил, установленных протоколом делового общения. Каждый человек должен знать правила хорошего тона, уметь своевременно, к месту применять их. Культура целого общества зависит от каждого человека.

Деловое общение, его мораль — это нормы поведения той или иной нации, принципы и идеалы определенного класса, ценности той или иной социальной группы. Их своеобразие настолько велико, что мы с трудом узнаем в них фрагменты единой моральной истории человечества. Человеку, независимо от его возраста, профессии, социального статуса, в той или иной степени приходится сталкиваться с подобными проблемами.

Особое значение деловое общение имеет для людей, занятых бизнесом, особенно международным. От того, насколько деловые партнеры владеют наукой и искусством общения, зависит успех их деятельности, продвижения

по служебной лестнице. За рубежом соответствующие учебные курсы имеются практически в каждом университете и колледже, издается множество научно-популярной литературы в этой области. В результате человек чуть ли не с пеленок владеет правилами этикета и, вступая с партнером в переговоры, знает, как его усадить и с чего лучше начать беседу.

К сожалению, в нашей стране в течение долгого времени той стороне делового общения, которая представлена протоколом и этикетом, обучали в лучшем случае отправляющихся на работу за рубеж дипломатов, работников внешнеторговых организаций. Другие специалисты редко имели возможность получить хотя бы общие представления об этих «премудростях».

Деловое общение, связанное с проблемами психологии, технологии ведения деловых бесед и переговоров, оставалось вне поля зрения специалистов. На эти аспекты внимания не обращалось, но чтобы успешно вести дела, необходимо знать общепринятые правила и нормы международного этикета, уметь вести переговоры и беседы. Знание делового этикета важно и в психологическом плане. Неуверенность мешает не только деловым отношениям, но и портит атмосферу встречи, социально-психологический климат переговоров.

Психологические аспекты делового общения чрезвычайно важны. Вопрос, с которым постоянно сталкиваются и деловые люди, и дипломаты, — как построить беседу, переговоры. Важно понимать общие закономерности делового общения, что позволит анализировать ситуацию, учитывать интересы партнера, говорить на «общем» языке. Истинное мастерство в любом деле приходит только с опытом, в процессе практики. Деловое международное общение, естественно, не является исключением.

Всеобщие нормы и представления оформляются в нравах разных наций; проявляется специфика национальных нравственных систем; рассматриваются соотношения общечеловеческого и национального начал нравственности в теоретическом плане. Источником сведений по данной теме является фольклор: эпос, песни, пословицы, обычаи и обряды; литература и этические теории. Материа-

лом являются исторические сведения, жизнь и деятельность замечательных людей.

Народная нравственность идет к нам из глубины веков, от корней рода человеческого. Рассматривая ранние этапы в формировании человеческого сообщества, мы видим, что собственно моральные отношения складываются не сразу. Постепенно табу и обычаи трансформируются в механизмы моральной регуляции, характер которой определяется общинным устройством социальной жизни. Первоначальные формы нравственности закладывают прочный фундамент народной мудрости. К нравственным представлениям относят: уважение старших, патриотизм, трудолюбие, коллективизм.

Национальный стиль — это наиболее распространенные особенности мышления, восприятия, поведения, которые не обязательно характерны для всех представителей страны, но типичны для них. Знание национальных особенностей может служить ориентиром поведения партнера по бизнесу.

1.1. НАЦИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ НЕ ДОЛЖНЫ СТИРАТЬСЯ

Несмотря на интеграцию, именно XX век осознал ценность многообразия этносов. Их нравственное взаимодействие должно пойти по пути диалога разных наций по поводу одного предмета — морали. Каждый народ и каждая личность выиграют от этого. В настоящее время процесс взаимодействия, общения между различными народами стал довольно тесным. Обычаи, традиции, правила поведения народов смешались; принимая во внимание эти обстоятельства, говорят о международных правилах хорошего тона, о международном этикете, который обобщает нравственные и поведенческие установки различных социальных групп и национальностей. Знание и соблюдение этих элементарных правил хорошего тона облегчает жизнь и помогает чувствовать себя комфортно и уверенно в любых ситуациях повседневного, делового и международного общения.

Таким образом, достаточно ясно видно, что, несмотря на существующие отличия в традициях, правилах в раз-

ных странах, основные принципы остаются постоянными: уважение к партнеру и его времени, уважение его права на личную жизнь, поддержание определенной дистанции, уважение к культуре и истории данной страны — вот главное в любых, в том числе и в деловых отношениях с жителями других стран.

Есть народы, более или менее похожие на нас. У них современная цивилизация, многопартийная система, фабрики, машины, акции и фондовые рынки. Мы часто встречаемся с ними и видим: одеваются они так же, как и мы, у нас с ними вроде бы одни и те же понятия и ценности — одним словом, мы «говорим на одном языке». Тем не менее почему-то немец и француз не всегда ладят. В Бельгии одна половина страны испытывает антипатию к другой. Можно сказать, что японцы и китайцы как минимум настороженно относятся друг к другу; шведы и норвежцы, будучи соседями, язвительно отзываются друг о друге; о взаимной неприязни англичан и американцев написано более чем достаточно. В чем же дело?

Правда и ложь. Понятия универсальны, тогда как представления, кроющиеся за ними, различны. И немец, и англичанин хотят, чтобы их деловая встреча завершилась успешно, но в представлении немца к успеху в переговорах ведет абсолютная, пусть даже суровая правда, а британец, напротив, уверен, что главное — избежать острых углов. «Как же так? — говорит немец. — Истина есть истина». А китаец может поправить его словами: «Ошибаетесь, абсолютной истины не существует». Обе точки зрения могут оказаться правильными. Большинство жителей Востока и многие европейцы согласились бы с китайцем. В Германии, Швеции и Финляндии, где люди в основном обеспокоены тем, что о них думают соседи, стремление к респектабельности сдерживает искушение поступиться правдой. Англичане и американцы, пользуясь удивительно идиоматичным, чувствительным к нюансам средством выражения (английским языком), обращаются с правдой очень бережно. Французы, итальянцы и другие романоязычные народы не славятся честностью, особенно если суровая правда может расстроить столь дорогие им ровные отношения с людьми. В Япо-

нии, где никто не может позволить себе вступить в открытый конфликт или «потерять лицо», правда — опасное понятие. В Азии, Африке и Южной Америке правдивость может серьезно навредить отношениям между людьми, компаниями и даже целыми слоями общества. Лишь в Австралии вещи называют своими именами, но и здесь правда может вызвать всплеск эмоций, привести к драке.

Поведение: видимость и реальность. Эти различия в стиле поведения и манерах нас забавляют.

Приветствуя друг друга, японцы не пожимают руки (они кланяются) и не имеют привычки сморкаться в общественных местах.

Бразильцы всегда образуют неуправляемые очереди на автобус, предпочитают коричневую обувь черной и приезжают на вечеринки с опозданием часа на два.

Греки смотрят вам прямо в глаза и кивают головой, когда хотят сказать «нет».

Французы тщательно подчищают тарелку кусочком хлеба, макают булочку в кофе, а в бистро здороваются за руку с незнакомыми людьми.

Британцы наклоняют глубокую тарелку от себя, едят горох, перевернув вилку, а в гольф играют даже под дождем.

Мы улыбаемся эксцентричности иностранцев, испытывая чувство удовлетворения от собственной «нормальности». И все же мы осознаем, что эти особенности большей частью не так уж и важны. Побыв немного во Франции, мы начинаем с удовольствием макать рогалики в кофе, превращая их в жидкую кашу, а в Бразилии открываем для себя прелесть ранее возмутительного опоздания.

Такая адаптация не влечет за собой изменений психики. Мы перенимаем манеры иностранцев отчасти для того, чтобы приспособиться, отчасти — чтобы развлечься. Но к нашей подлинной сущности это внешнее поведение не имеет никакого отношения. Мы можем стать французами или греками всего лишь на один день, на время вечеринки или обеда, мы можем сидеть на «татами» с японцами и есть с арабами, держа баранью ногу в руке. Но то важное, что происходит в нашей душе, остается чем-то

глубоко личным, надежно защищенным от внешних влияний. Мы можем внешне меняться перед другими, но при этом внутренне оставаться самими собою, следуя своим целям.

1.2. ПОНЯТИЯ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Мы легко перенимаем манеры, без затруднения согласуя их со своими взглядами на жизнь. Действиям нетрудно подражать, до некоторой степени можно имитировать даже некоторые особенности речи, но мысли — это совсем другое дело. Их нельзя увидеть, невозможно услышать, нам приоткрывают их с явной неохотой или с притворной искренностью. Кросс-культурные проблемы возникают не потому, что мы не умеем раскланиваться по-петербургски, по-галльски пожимать плечами или есть палочками по-китайски.

Наше общество приучило нас опираться на определенные понятия и ценности. Мы знаем, что многие из этих *понятий* приняты и в других культурах. Испанцу не нужно объяснять, что такое честь; японцы — знатоки правил хорошего тона; шведы, немцы и англичане — все убеждены в своей честности. Если вспомнить о размерах мира людей, о его долгой истории и безмерном разнообразии, то нельзя не удивиться тому, как много общих черт укоренилось так прочно и однозначно в столь разных обществах.

Честь, долг, любовь, справедливость, благодарность и месть — жизненные принципы немцев и китайцев, арабов и полинезийцев. Тасманийцы осознают долженствование так же ясно, как и жители Гренландии. Однако мы часто упускаем из виду тот факт, что у каждого народа есть собственное *представление* об этих понятиях, какими бы универсальными они ни казались. То, что понимают под словом «долг» в китайской и американской культурах, совсем не одно и то же. Романтическая любовь по-разному понимается во Франции и в Финляндии. А английское представление о мести имеет мало общего с сицилийским.

Различия. Мы охотно признаем, что многообразие культур безгранично и поразительно. Возьмем крайний

случай: барьеры на пути общения или взаимопонимания между эскимосом и африканским бушменом могут оказаться непреодолимыми. О чем им говорить друг с другом, настолько разным по культуре? Ни один из них ничего не знает о политическом устройстве и структуре общества, в котором живет его собеседник; едва ли они представляют себе совершенно иной климат; религии, табу, ценности, ожидания, огорчения и стили жизни — все диаметрально противоположно. Число тем для обсуждения будет близко к нулю. Погода, секс и пища, скажете вы? Действительно, это основные темы, но если собеседники встретятся в широтах умеренного климата (например в Англии весной), то эскимос сочтет его жарким, а бушмен — холодным. Огромные различия в представлениях о времени, пространстве, загробной жизни и реальности, свойственные изолированным обществам, мало влияют на ведение международного бизнеса (хотя они могут быть полезными примерами для нашей этики или философии).

Деловые соглашения и нравственные нормы. По мере того как глобализация бизнеса все чаще заставляет менеджеров разных культур садиться за один стол, мы, анализируя представления и ценности, все больше убеждаемся в том, что почти ничего нельзя понимать буквально. Так, слово «контракт» легко переводится с одного языка на другой, но его смысл имеет множество толкований.

Для жителя Швейцарии, Германии, Скандинавских стран, США или Великобритании это некий документ, который подписан сторонами для того, чтобы затем соблюдать его условия. Подписи сторон придают ему смысл окончательного и бесповоротного решения.

Но японец смотрит на контракт как на предварительный документ, который может быть изменен или написан заново, в зависимости от изменившихся обстоятельств.

Южноамериканец убежден, что договор — это недостижимый идеал, который принимается сторонами, чтобы избежать лишних споров.

Представители большинства культур считают себя высоконравственными людьми, но их этические представ-

ления могут оказаться прямо противоположными. Американцы называют японцев бесчестными партнерами, если те разрывают контракт. Японцы обвиняют в нечестности американскую сторону, настаивающую на соблюдении договора в изменившихся условиях. У итальянцев очень гибкий подход к тому, что считать этичным и что неэтичным; это заставляет североевропейцев сомневаться в их честности. Когда итальянцы гнут правила под себя или обходят какие-либо законы и постановления, они считают себя меньшими идеалистами, чем, скажем, швейцарцы, и в настоящий момент лишь исходят из реального положения вещей. Они не признают себя коррумпированными или аморальными и не считают, что допускают беззаконие. В стране, где бюрократический аппарат может остановить бизнес на несколько месяцев, заискивание перед чиновником есть проявление здравого смысла.

Здравый смысл. С самим понятием «здравый смысл» следует обращаться осторожно, ибо оно не столь однозначно, как кажется. Английский словарь определяет его как суждение, вынесенное в большей степени из опыта, чем из теории; в американском лексиконе под ним понимается разумное, но незамысловатое суждение.

Ученых здравый смысл беспокоит, поскольку он приходит к тем же выводам, что и они, но на несколько месяцев раньше. Однако не следует надеяться на то, что эта грубо сколоченная мудрость объединит нашу многонациональную толпу. Здравый смысл при всей своей фундаментальности и простоте не может быть нейтральным. Он вырабатывается на опыте, но последний, в свою очередь, обусловлен культурой.

В Германии и Швеции здравый смысл заставляет людей соблюдать очередь при посадке в автобус. В Неаполе и Рио-де-Жанейро в соответствии со здравым смыслом каждый пытается сесть в автобус раньше других. Здравый смысл должен был бы принудить японцев отказаться от китайской письменности, которая отличается от их языка и дается детям ценой десяти лет напряженных занятий, но они до сих пор пользуются ею.

При всем этом в Японии, стране приличий, полицейские позволяют человеку мочиться на стены обществен-

ных заведений, если он не может более сдерживаться, и отвозят домой, если, напившись, он не в состоянии вести машину. На вопрос, почему они так снисходительны в подобных случаях, японцы отвечают, что поступают в соответствии со здравым смыслом.

Сплетни. Носят негативный оттенок в Северной Европе и едва ли имеют добрую репутацию в англосаксонском мире. Но они значат для нас больше, чем нам кажется на первый взгляд. В деловых кругах многих стран это жизненно важный источник информации. В Испании, Италии, Бразилии и Японии сплетни дополняют и опережают факты и статистику, становятся связующим звеном между политикой и принятием деловых решений, облегчают обмен мнениями среди тех, кто не встречается в официальной обстановке.

Итальянская болтовня или испанское прогуливание могут считаться уделом женщин и молодежи, но кафе Мадрида и Лиссабона переполнены деловыми людьми, японские менеджеры принимают ключевые решения каждый вечер с 6 до 10 часов в барах токийской Гинзы, а вся Центральная и Южная Америка оживленно «тусуется» с 1 до 2 часов ночи.

Коридоры власти в Брюсселе, где неизбежно переплетаются европейский бизнес и политическое законотворчество, перенасыщены сплетнями. И те европейские страны, которые лишены доступа к этому источнику информации, оказываются в весьма невыгодном положении. У сплетен долгая история: как позитивная сторона социальной жизни они, так сказать, идут в ногу с нашей естественной эволюцией.

Молчание. Молчание можно интерпретировать по-разному. Американскому, французскому, немецкому, северо-европейскому и арабскому менеджерам молчание в ответ на деловое предложение покажется формой отказа. В таких непохожих друг на друга странах, как США, Перу и Кувейт, беседа представляет собой двусторонний процесс, при котором один участник говорит, а другой слушает, а затем наоборот.

Пауза между высказываниями в Британии и Германии длится две-три секунды, в Кувейте и Греции — еще мень-

ше, а во Франции, Италии и Америке паузы почти незаметны. Тем не менее для «слушающих культур» (подробнее об этом — дальше) в Восточной Азии молчание в ответ не означает ничего предосудительного. «Кто знает — молчит, а кто не знает — говорит», — гласит древнекитайская поговорка. Японцы и финны не станут оспаривать это утверждение. В этих культурах молчание не равнозначно прекращению коммуникации, оно является необходимой частью социального взаимодействия.

Важно то, что не высказано, и паузы в разговоре воспринимаются спокойно, дружелюбно и с пониманием. Молчание означает, что вы слушаете и усваиваете, а многословие будет воспринято как умничанье, проявление эгоизма и высокомерия. Молчание защищает вашу индивидуальность и независимость, оно также свидетельствует об уважении к личности другого. В Финляндии и Японии считается невежливым и неприличным навязывать свое мнение другим, там более уместно кивать головой в знак согласия, хранить спокойную улыбку, избегать самоуверенных выступлений и открытого спора.

Мощные барьеры сознания. С развитием международной торговли и глобальных связей в области науки и политики растут усилия ученых, организаций и даже правительств разных стран, направленные на углубление взаимопонимания и налаживание диалога. Все очевиднее становится тот факт, что для этого требуется не только более интенсивное и полномасштабное изучение иностранных языков, но и понимание чужих обычаев и культур, сочувственное отношение к ним.

С этой целью было создано множество двусторонних и многосторонних международных организаций; кадровые и учебные отделы многих крупных корпораций затрачивают внушительные денежные суммы на проведение кросс-культурных и международных программ и инструктажей для тех сотрудников, которые должны представлять их за рубежом.

Закономерен вопрос о том, смогут ли тренинг и желание людей приспособиться к иным культурным условиям привести к желаемому, принимая во внимание жесткую взаимосвязь между языком и мышлением. Ментальные

барьеры снижают нашу способность к изменению своих установок и формированию новых подходов.

Многие лингвисты разделяют гипотезу Бенджамина Уорфа, что язык, на котором мы говорим, не только выражает наши мысли, но и в значительной степени определяет их ход. Иными словами, японец и немец ведут себя так, а не иначе, прежде всего потому, что мысли каждого из них находятся под влиянием того языка, на котором он мыслит. Испанец видит мир иначе, чем житель Британии, поскольку один мыслит на испанском, а другой — на английском. Точно так же человек, выросший на британских островах, живет и действует по-своему, и его картина жизни не совпадает с романской, японской и др.

Англичанин, немец и эскимос могут переживать одно и то же событие, но переживание представляется в основном при помощи языка. Поэтому в конечном счете эти три человека видят три разные вещи. То, что британец называет «честной игрой», для немца может оказаться чем-то другим.

2. СВОЕОБРАЗИЕ РЕЧИ У РАЗНЫХ НАРОДОВ

Очевидно, что представители разных наций смотрят на мир разными глазами. Дело даже не в глазах. Мы можем знать обычаи другого народа, предпочтения и табу, можем даже усвоить его верования и философию, но только изучение его языка позволило бы нам сбросить (в отношении способности описывать мир) оковы родного языка и воспринимать реальность столь же полно, как он.

Нетрудно понять (коль скоро мы знаем о феномене лингвистических барьеров), что японцы, например, с их обратным порядком слов в предложении организуют свои мысли совсем иначе, чем европейцы. Если внимательно присмотреться даже к жителям Европы, обнаруживается, что англичанин, испанец и француз используют язык и мыслят совершенно по-разному и, хотя порой кажется, что они понимают друг друга, один не знает, что сказал другой или что он в действительности имел в виду.

Неадекватность перевода. Греки — первый народ, основательно исследовавший человеческое мышление и его логику, — признали язык универсальным и неотъемлемым элементом разума. Они полагали, что это явление свойственно всем представителям человеческого рода, и были убеждены, что в руках образованного человека язык становится мерой сравнения идей, опыта и реальности. Они не сомневались в том, что любую мысль можно с легкостью перевести с одного языка на другой. Но это верно только в определенной степени. Действительно, шведская речь просто переводится на английский, но вот в случае с финским и английским сделать это сложнее.

Английский, французский, немецкий, русский и другие индоевропейские языки еще как-то сопоставимы (пусть и не всегда в удачном переводе), но как найти соответствие между китайским, индонезийским, финским и японским языками? Если структура языка влияет на понимание реальности и поведение в отношении окружающего мира, то можно столкнуться с людьми, которые видят мир по-тибетски, по-полинезийски, по-алтайски, по-японски, т. е. по-разному, и ведут себя соответственно.

Внутренняя речь. Сегодня обращение к своему «Я» или самоубеждение стали совершенно естественными, и, без сомнения, в большинстве случаев для этого используются слова, произносимые про себя или вслух.

Можно предположить, что немецкий, итальянский и малайзийский бизнесмены делают то же самое на своем языке. Когда они говорят, нам видна только верхняя часть айсберга их вербальной активности, большую часть которой мы никогда не обнаружим. Если это верно, то придется согласиться с другим: то, что говорит вам партнер, является сокращенной проекцией его внутреннего мира. Его речь может быть безукоризненно правильной или, в крайнем случае, с ошибками, но она всегда окрашена в тона той картины мира, которая, в свою очередь, обусловлена жесткой структурой родного языка.

Немецкий язык имеет строго дисциплинированную и логичную структуру из длинных составных слов, часто выражающих сложные понятия. Монолог немца не будет небрежным. Он скорее будет серьезным, сконцентри-

рованым на важных проблемах и выражен какими угодно, но только не легкомысленными словами.

Живой американский язык. Внутренняя речь американца — совсем другое дело. Американская речь, как и образ мышления, подвижна и изворотлива, полна юмора и легких шуток, она мгновенно реагирует на удобный случай или возможность компромисса.

Немец всерьез принимает американца и тогда, когда тот даже предположить не может, что его шуточный тон будет так неправильно понят. Их общение затруднено еще одним обстоятельством: большим количеством идиом, жаргонных выражений, которые так характерны для американской речи.

Английский язык. У британцев другие клише, свидетельствующие о почти смехотворной туманности мысли и как будто специально созданные, чтобы мало или вовсе ничего не сообщать собеседникам-иностранцам. Среди них немало выражений, заимствованных из спорта.

Французский язык. Свои особенности есть и у внутреннего монолога французов. Они тщательнее, чем кто бы то ни было, препарируют свою вселенную, стараясь рассуждать о ней ясно и отчетливо. Они всегда знают, куда идут и чего хотят. Их аналитический словарь приспособлен к быстрым движениям мысли и начисто лишен мутных словечек, что делает суждения прямыми и решительными. Их безжалостное следование логике часто раздражает англосаксонских и японских партнеров, привыкших «нащупывать решение».

Испанская внутренняя речь грубовата, эмоциональна и обильна. Огромный словарный запас и множество ласкательных и уменьшительных форм (которые характерны также для итальянского и португальского и почти непереводимы на английский и финский) позволяют испанцу говорить горячо и открыто, свидетельствуя о его широкой натуре и простодушии. Однако экспортерам не следует рассматривать это как признак того, что испанца всегда можно перехитрить.

Японский язык. Японцам труднее, чем остальным, переводить свои размышления во внешнюю речь. Их мысль бьется над тем, как сохранить равновесие между стрем-

лением к выгоде и желанием соблюсти рамки приличия. Их помыслы (а мы рассматриваем их так же, как внутреннюю речь) должны быть крайне вежливыми, поскольку в конечном счете будут переданы другим.

Языковые механизмы делают высказывания настолько расплывчатыми, что смысл, для передачи которого они предназначены, может совершенно исчезнуть под покровами безупречной учтивости. Сверх того, виртуозно построенные почтительные обращения, столь полезные японским собеседникам, совершенно непереводимы на другие языки и в переговорах с иностранцами теряют всякий смысл, так что разговор становится ужасно плоским, даже оставаясь грамматически правильным.

Юмор и барьеры общения. Известно, что юмор с трудом пересекает национальные границы, особенно в направлении с запада на восток. Если мы на минуту остановимся и проанализируем этот факт, то обнаружим, что у него есть несколько следствий.

Во-первых, совершенно очевидно, что жертва подшучиваний вряд ли видит забавную сторону юмористического высказывания. Французский анекдот, выставляющий бельгийцев в виде сборища тупых мужланов, едва ли будет по достоинству оценен в Брюсселе. Бельгийцы в свою очередь так же обходятся с датчанами, которым это тоже не нравится. Во-вторых, неспособность оценить заключенную в иностранном анекдоте шутку совсем необязательно объясняется тем, кто его жертва.

Серьезный и внимательный к фактам немец не рассмеется от американских подтруниваний над техасцами, строящихся в основном на преувеличениях. Анекдот, в котором мексиканец жмет на газ своего авто все 24 часа в сутки и вдруг замечает, что все еще не выбрался из Техаса, поражает воображение американца, но оставляет совершенно невозмутимым немца, обычно замечающего: «Ему следовало сесть в немецкий автомобиль». Этот ответ сочтут смешным в Германии и хорошим в Англии и Скандинавских странах.

Кроме корейцев (которые, кажется, готовы смеяться в ответ на чью угодно шутку), на Востоке мало кого забавляет американский и (тем более) европейский юмор. Кон-

фуцианская и буддистская озабоченность правдолюбием, искренностью, добротой и учтивостью автоматически исключает такие формы юмора, как сарказм, сатира, гипербола и пародия, а также делает неуместными шутки на тему религии, секса и бесправных меньшинств. Мрачный или черный юмор там совершенно невозможен.

Восточный юмор, как мы его понимаем, построен на изощренных, вежливых и косвенных замечаниях и упреках. Они порой обращены в адрес слушателя, высказаны ловко, но всегда в дружеской манере, которая оставляет место для достойного ответа и не роняет чужого достоинства. Даже грубые и любящие непристойности корейцы заботятся о том, чтобы не задеть достоинство слушателя.

Китайцы известны своими афоризмами и поговорками, у них с индусами тонкий вкус на всевозможные сравнения и притчи, которые стали для них неистощимым источником юмора. Мы редко оцениваем эти шутки по достоинству, тогда как они совмещают в себе и глубокий смысл, и нравственный закон, и предсказание будущего. Мы способны уловить изюминку большинства конфуцианских афоризмов, индийских и малайзийских сказок, но в затруднении понять японский юмор, который недоступен и китайцу.

Интернациональный юмор. Существует ли в юморе «национальный стиль»? Прежде чем однозначно ответить, следует обратить внимание на существование определенных видов юмора и шуток, присущих всем культурам. Именно таков, например, фарс — вид юмора, давно известный европейским, американским, африканским и азиатским народам. Существует также немало анекдотов, которые пересказывают во многих странах, такие, например, как спор о том, кому первым прыгать с самолета, или шутки на тему о слонах, ресторанах, игре в гольф. Даже в интернациональном юморе слышны национальные отголоски.

Юмор в бизнесе. Совершенно естественно, что деловые партнеры стараются завязать более тесные отношения, поэтому они стремятся уйти от излишне серьезного тона и создать более непринужденную атмосферу.

Растопить лед и расположить к себе слушателя во многих ситуациях помогает обмен анекдотами. Хорошим началом может послужить рассказ о забавном случае, когда герой попадает в неловкую ситуацию, испытывая дискомфорт и смущение.

Юмор в бизнесе «в ходу» во многих странах, хотя среди романских народов он прижился меньше. Испанцам, португальцам и итальянцам присущ живой, сплетничающий и откровенный стиль общения, который сам по себе содержит немалый заряд юмора.

Систематически к юмору обращаются в англосаксонских странах. Легкий в Канаде и Новой Зеландии, в Австралии он может быть колким и провокационным. В Соединенных Штатах сарказм, подтрунивание и притворное негодование считаются важными факторами переговоров, облегчающими работу и позволяющими сделать больше в меньшее время. Время — деньги. Более всего юмор используется в деловых кругах Соединенного Королевства. Британцы не выносят скучных и натянутых встреч и, чтобы оживить беседу, прибегают к самым разным формам юмора и тактикам разрядки.

3. НАРОДЫ, ИЗБЕГАЮЩИЕ ШУТКИ, ЮМОРА ЗА СТОЛОМ ПЕРЕГОВОРОВ

Немцы считают юмор неуместным во время деловой беседы. По их мнению, бизнес — занятие серьезное, бесполезные истории и отвлечения не имеют к нему отношения. Если вы отвлекаетесь от главной темы, то тем самым проявляете неуважение к собеседнику. Они считают, что подшучивать нечестно, это привносит путаницу в дискуссию. Они хотят знать цену, качество, а также дату поставки ваших товаров, и поточнее. Немцы расслабляются и шутят со своими партнерами лишь после завершения переговоров. Юмор и анекдоты приветствуются. Отдыху, как и деловым беседам, в Германии отведено строго определенное время.

Японцы также не видят никакой пользы от привнесения юмора в деловую встречу. Они будут смеяться, если узнают, что вы шутите (вряд ли они поймут смысл шут-

ки), но это выходит за рамки настоящей вежливости. Как правило, они беспокоятся о том, чтобы не пропустить ни слова из того, что вы говорите «по существу», так что даже умело сделанный акцент или ироническое высказывание могут привести их в замешательство. Все, что вы говорите, они понимают буквально. Расхожие американские выражения типа «Вы меня убиваете» повергают японцев в оцепенение. Однажды во время переговоров американский бизнесмен заявил, что данное условие договора может «вытащить дело из воды», и его попросили уточнить, из какой воды.

Конечно, юмор в международных переговорах может принести безусловную пользу: взломать лед формализма, ускорить ход обсуждения, вывести из тупика, раскрепостить партнера и вызвать доверие к вам как человеку. Однако у него есть и обратная сторона, связанная с большим риском. То, что кажется забавным французу, араб может принять за святотатство, ваша пикантная история может оказаться непонятной для китайца, ваш самый невинный анекдот может серьезно задеть турка.

Культурные и религиозные различия приводят к тому, что одной и той же шутке смеются далеко не все. Если все ценности относительны и обусловлены культурой, смех является проявлением смущения, нервозности и даже презрения. Различным языкам соответствуют различный опыт, и нам не остается ничего другого, кроме как изучать языки. Мы не можем выучить их все, но уже одно то, что мы знакомы с проблемой и учитываем картину мира иноземного друга, поможет установить такой уровень взаимопонимания, какой возможен при различии наших менталитетов.

4. КЛАССИФИКАЦИЯ КУЛЬТУР

Несколько сотен национальных и региональных культур мира могут быть условно разделены на три группы: моноактивные, ориентированные на задачу, четко планирующие деятельность; полиактивные, ориентированные на людей, словоохотливые и общительные; реактивные, интровертивные, ориентированные на сохранение уважения (см. табл. 1).

Характерные черты народов разных культур

МОНОАКТИВНЫЕ	ПОЛИАКТИВНЫЕ	РЕАКТИВНЫЕ
Интроверт	Экстраверт	Интроверт
Терпеливый	Нетерпеливый	Терпеливый
Ровный	Словоохотливый	Молчаливый
Занят своими делами	Любопытный	Почтительный
Любит уединение	Общительный	Хороший слушатель
Систематически планирует будущее	Планирует только в общих чертах	Сверяет с общими принципами
В данное время делает только одно дело	Делает одновременно несколько дел	Реагирует по ситуации
Работает в фиксированное время	Работает в любое время	Гибкий график
Пунктуальный	Непунктуальный	Пунктуальный
Подчиняется графикам и расписаниям	График непредсказуем	Подстраивается под график партнера
Разбивает проекты на этапы	Дает проектам «накладываться» друг на друга	Рассматривает картину в целом
Строго придерживается плана	Меняет планы	Вносит легкие коррективы
Строго придерживается фактов	Подгоняет факты	Утверждения носят характер обещаний
Черпает информацию из статистики, справочников, баз данных	Получает информацию из первых рук (устно)	Пользуется и тем и другим
Ориентирован на работу	Ориентирован на людей	Ориентирован на людей
Бесстрастен	Эмоционален	Ненавязчиво заботлив
Работает внутри отдела	Занимается делами всех отделов	Занимается всеми вопросами
Следует установленной процедуре	Использует связи	Непроницаемый, невозмутимый
Неохотно принимает покровительство	Ищет протекцию	Бережет репутацию другого
Поручает компетентным коллегам	Поручает родственникам	Поручает надежным людям
Завершает цепь действий	Завершает межличностное взаимодействие	Реагирует на действия партнера
Любит твердо установленную повестку дня	Связывает все со всем	Внимателен к происходящему
Говорит коротко по телефону	Разговаривает часами	Умело обобщает
Делает записи на память	Делает пометки редко	Планирует медленно
Уважает официальность	Выскакивает ключевую фигуру	Сверхчестный
Не любит терять лицо	Всегда готов извиниться	Не может потерять лицо
В споре опирается на логику	В споре эмоционален	Избегает конфронтации
Сдержанная жестикуляция и мимика	Несдерживаемая жестикуляция и мимика	Едва уловимая жестикуляция и мимика
Редко перебивает	Часто перебивает	Не перебивает
Разграничивает социальное и профессиональное	Смешивает социальное и профессиональное	Соединяет социальное и профессиональное

Итальянцам кажется, что немцы чопорны и живут по часам; немцам итальянцы представляются беспорядочно жестикулирующими; японцы наблюдают и спокойно учатся у тех и других.

4.1. Моноактивные и полиактивные культуры

Моноактивные и полиактивные культуры делают множество дел одновременно, часто в незапланированном порядке. Представители полиактивных культур очень легко перестраиваются. Моноактивные народы, такие как шведы, швейцарцы, датчане и немцы, делают в данный промежуток времени одно дело, полностью сосредотачиваются на нем, и выполняют его по заранее составленному графику. Они полагают, что при такой организации труда они смогут действовать более эффективно и успеют сделать больше.

Полиактивные люди уверены, что их способ действий наиболее продуктивен. Их не очень заботят расписания и пунктуальность. Они делают вид, что соблюдают их, особенно если на этом настаивают моноактивные партнеры, но считают, что реальность важнее, чем распорядок, устанавливаемый человеком.

Одному продюсеру Би-би-си приходилось часто бывать в Европе, чтобы видеться с представителями корпорации в других странах. В Дании и Германии такие встречи никогда не вызывали осложнений, но в Греции он всегда испытывал затруднения. Греческий агент был популярным в Афинах человеком и каждый день встречался с таким количеством людей, что постоянно сдвигал свой график. Продюсер обычно пропускал назначенную встречу или по нескольку часов ждал, пока тот не появится.

В конце концов после нескольких поездок продюсер адаптировался к полиактивной культуре. Он просто приходил поздним утром к секретарю агента и узнавал его план на этот день. Если грек проводил большую часть встреч в номерах отелей и барах, то продюсер Би-би-си поджидал его в холле гостиницы или перехватывал его, мчащегося с одной встречи на другую. Полиактивный грек был счастлив видеть его и без всяких колебаний уделял ему полчаса, опаздывая из-за этого на свою следующую встречу.

Когда люди, принадлежащие к моноактивной культуре, работают вместе с людьми культуры полиактивной, они испытывают взаимное раздражение. Изучение отношения ко времени на шведско-итальянском предприятии показало, что обе стороны кое-чему научились друг у друга. Первоначальная напряженность сменилась сотрудничеством.

Итальянцы признали, что соблюдение планов, твердых сроков производства и бюджетных смет позволяет им сделать более ясными цели, а также контролировать исполнение и эффективность.

Шведы говорили, что более гибкая установка итальянцев дает возможность перестраивать расписание в соответствии с неожиданными изменениями на рынке, замечать недостатки планирования, которые не были видны раньше, и оперативно улучшать что-то в «дополнительное время».

Немцы, так же как шведы, находятся очень высоко на шкале линейной активности, так как придают огромное значение анализу проекта, дробят его на этапы, решая все проблемы в жесткой последовательности, концентрируясь на каждом отдельном отрезке, и таким образом добиваются почти совершенного результата. Им тяжело работать с людьми, которые трудятся в другом стиле: арабами, представителями средиземноморских культур.

Немецкое и другие европейские влияния в Чили делают чилийцев менее полиактивными, чем бразильцы или аргентинцы. Хорошо известны различия в поведении между северными и южными итальянцами. Австралийцы, где много выходцев из Южной Европы, становятся менее моноактивными и более экстравертными.

4.2. РЕАКТИВНЫЕ (СЛУШАЮЩИЕ) КУЛЬТУРЫ

Японцы принадлежат к группе реактивных, или слушающих, культур, представители которых редко инициируют действия или дискуссии, предпочитая сначала выслушать и выяснить позицию других, затем откликнуться и сформулировать свою собственную.

К реактивным культурам следует отнести Японию, Китай, Тайвань, Сингапур, Корею, Турцию и Финляндию (табл. 2). Ряд других стран Восточной Азии, несмотря

Страны реактивных (слушающих) культур

№ п/п	СТРАНЫ	
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.	Япония Китай Тайвань Сингапур, Гонконг Финляндия Корея Турция Вьетнам, Камбоджа, Лаос Малайзия, Индонезия Острова Тихого океана (Фиджи, Тонга и др.)	Выраженно реактивные
11. 12.	Швеция Великобритания	Эпизодически реактивные

на то, что являются полиактивными и возбудимыми, имеют определенные черты реактивной культуры. В Европе только финны обладают выраженной реактивностью, однако британцы, турки и шведы при случае легко переходят в «режим слушания».

Народы реактивных культур слушают, прежде чем взяться за что-либо. Они лучшие в мире слушатели, поскольку концентрируются на том, что им говорят, не позволяя своим мыслям отклоняться в сторону (что трудно для латиноамериканцев), и практически никогда не прерывают говорящего, пока продолжается рассуждение, речь или презентация. Выслушав, они не торопятся с ответом. Приличествующий период молчания после того, как говорящий остановится, демонстрирует уважение к весо-мости замечаний, которые должны быть рассмотрены неспешно и с должным вниманием.

Даже когда представители реактивной культуры приступают к ответу, они вряд ли сразу выскажут определенное мнение. Более вероятной тактикой будет поста-

новка вопросов в отношении сказанного с целью прояснить намерения и ожидания говорящего.

Японцы по многу раз детально разбирают каждый пункт, дабы убедиться в том, что исключено любое недопонимание. Финны, хотя они резки и прямолинейны, избегают конфронтации до последней возможности, пытаются выработать подход, который удовлетворит другую сторону. Китайцы же не торопятся, чтобы подобрать разнообразные стратегии, которые позволили бы избежать разногласий с первого предложения.

Носители реактивной культуры интровертны, не доверяют многословию и, следовательно, являются знатоками невербальной коммуникации. Она осуществляется с помощью тонкого языка телодвижений, не имеющих ничего общего с жестикуляцией легковозбудимых латиноамериканцев и африканцев.

Моноактивным людям реактивная тактика кажется сложной для понимания, поскольку она не вписывается в линейную систему (вопрос/ответ, причина/следствие). Полиактивные люди, привыкшие к экстравертному поведению, считают их непроницаемыми — слабо или вообще не реагирующими на ситуацию. Лучший пример тому — финны, чья реакция еще менее выражена, чем у японцев, которые, по крайней мере, стараются казаться довольными.

В реактивных культурах предпочтительным способом общения является монолог — пауза — размышление — монолог. Если возможно, одна сторона позволяет другой произнести свой монолог первой. В моноактивной и полиактивной культурах способом коммуникации является диалог. Один прерывает «монолог» другого частыми комментариями, даже вопросами, которые демонстрируют вежливый интерес к тому, о чем идет речь. Едва только замолкает один партнер, слово берет другой, поскольку западный человек практически не выносит молчания.

Люди, относящиеся к реактивной культуре, не только хорошо переносят паузы в разговоре, но и рассматривают их как очень значимую, изощреннейшую часть разговора. К мнениям партнеров нельзя отнести несерьезно, отмахнуться или отделаться шутливым ответом.

Удачные, хорошо сформулированные аргументы требуют (заслуживают) длительного молчаливого рассмотрения. Вот американец, доставивший на продажу в Хельсинки партию товара, наклоняется вперед и говорит: «Ну, Пекка, что ты думаешь?» Если вы спрашиваете финнов, что они думают, они начинают думать. Финны, так же как и жители Востока, думают молча. Иной американец, задав какой-нибудь вопрос, может тут же вскочить и воскликнуть: «Я тебе скажу, что я думаю!», не давая времени собеседнику для ответа.

На Востоке времени требуется гораздо больше. Все это можно сравнить с переключением скоростей автомобиля: полиактивные люди немедленно включают первую скорость, дающую им возможность занять твердую позицию, форсировать обсуждение и быстро проскакать вторую и третью скорости по мере того, как разгорается дискуссия. Реактивные культуры предпочитают избегать скрежета в коробке передач. Слишком большое количество оборотов может навредить машине (обсуждению). Маховое колесо вращается сначала медленно, и на газ жмут мягко. Но когда скорость наконец набрана, она легко поддерживается и, кроме того, машина идет куда надо.

Реактивный «ответ-монолог», таким образом, привязан к контексту и предполагает хорошую информированность со стороны слушателя (который к тому же, возможно, говорил первым). Так как предполагается, что слушатель хорошо осведомлен, японцы, китайцы или финны часто довольствуются тем, что выражают свои мысли с недомолвками, давая понять, что слушатель способен дополнить остальное сам.

Это своеобразный комплимент, который один собеседник делает другому. В такие моменты полиактивные, ориентированные на диалог люди более восприимчивы, чем люди линейно ориентированные, преуспевающие в ясно выраженной линейной дискуссии.

Представители реактивных культур в беседе не только опираются на особые выражения и полунамёки, но и злоупотребляют другими восточными обычаями, которые смущают западного человека, например, ходят вокруг да около, используя безличные глаголы.

Поскольку в реактивных культурах склонны реже использовать имена, чем это делают в западных, дискуссия здесь приобретает более безличный, неопределенный характер. Отсутствие контакта глаз, столь типичное для Востока, только усложняет ситуацию. Японцы, избегающие обычного для испанцев прямого взгляда вблизи, заставляют последних чувствовать себя так, как если бы они надоели им или говорили какую-то бестактность.

Восточная непроницаемость (которая часто кажется на лице финна угрюмой гримасой) создает впечатление, будто обсуждение ни к чему не ведет. Финн или японец, смущаемые пристальным взглядом противоположной стороны, смотрят в глаза только в начале дискуссии или когда предоставляют оппоненту слово.

Японские «противостоящие друг другу» делегации часто предпочитают сидеть по одну сторону стола и созерцать нейтральное пятно стены напротив, периодически вступая в разговор, или, задумавшись, вместе хранить молчание. Время от времени они бросают взгляд искоса, чтобы удостовериться в согласии с выдвинутым положением. Затем вновь настает черед изучать стену.

Светский разговор нелегко дается реактивным культурам. Когда японцы и китайцы произносят испытанные формулы, чтобы показать свою учтивость, они склонны рассматривать вопросы типа «Ну, как идут дела?» в качестве прямых и могут воспользоваться возможностью посетовать в ответ. В других случаях их сверхдолгое молчание или медленные реакции заставляют западных людей думать, что они глупы или что им нечего сказать. Турки во время дискуссии с немцами в Берлине жаловались, что им никогда не удастся полностью изложить свою точку зрения, тогда как немцы в свою очередь считали, что туркам нечего сказать. Японцы страдают больше на такого рода собраниях.

Западный человек должен всегда помнить о том, что фактическое содержание ответа, данного представителем реактивной культуры, является всего лишь малой частью того значения, которым наполнено происходящее. В ориентированных на контекст высказываниях большую важность неизбежно приобретает не то, что говорится,

но то, как это говорится, кто говорит это и что стоит за сказанным. Таким образом, то, что не было сказано, может оказаться основным смыслом ответа.

Умаление своих достоинств — другая излюбленная тактика реактивных культур. Оно исключает возможность задеть самолюбие и может вынудить оппонента к похвале поведения или решений восточного человека. Представителю Запада следует остерегаться предположения о том, что самоумаление связано со слабостью позиции.

Наконец носители реактивной культуры превосходят всех в искусной невербальной коммуникации, которой они компенсируют редкое употребление междометий. Финны, японцы и китайцы равно знамениты своими вздохами, еле слышимыми стонами и выражающим согласие ворчанием. Резкий вдох в Финляндии означает согласие, а не возмущение, как это было бы в случае с представителем романской культуры.

Таким образом, при встрече с представителем реактивной культуры необходимо: внимательно слушать; понимать намерение собеседника; некоторое время хранить молчание, чтобы оценить значение сказанного; не стесняться задавать уточняющие вопросы; конструктивно реагировать; поддерживать определенную степень непроницаемости; уметь приспособливаться к сильным сторонам и достижениям партнера.

Реактивные люди имеют большой запас энергии. Они экономны в движениях и усилиях и не тратят времени на изобретение колеса. Тем не менее, они всегда создают впечатление потенциально сильных. Они редко агрессивны и не стремятся к лидерству (в случае Японии это несколько удивляет, принимая во внимание ее мощь. Франция, Великобритания и США, с другой стороны, без колебаний брали на себя мировое лидерство в периоды своего экономического или военного превосходства).

Взаимодействие между значительно отличающимися друг от друга людьми включает в себя не только способы общения, но и процесс сбора информации. Это подводит нас к вопросу о культурах, ориентированных на диалог, и культурах, ориентированных на безличный сбор информации. В ориентированной на безличные факты куль-

туре идет сбор информации, чтобы затем руководствоваться ею в деятельности.

Шведы, немцы, американцы, швейцарцы и жители Северной Европы, как правило, любят собирать достоверную информацию и неуклонно идти вперед, исходя из этой базы данных. Коммуникационные сети и информационная революция — это сбывшаяся мечта культур, ориентированных на формализованные методики получения информации. Они быстро и эффективно получают то, что культуры, ориентированные на диалог, уже знают.

Какие народы ориентированы на диалог? В качестве примера можно привести итальянцев, другие романоязычные народы, арабов и индийцев (см. табл. 3). Они видят события и деловые перспективы «в контексте», так как уже обладают огромным количеством сведений, собранных через личные каналы информации. Арабы или португальцы будут хорошо осведомлены о связанных со сделкой фактах, поскольку они уже обсудили ее, расспросили и посплетничали о ней в кругу своих друзей, знакомых по бизнесу и родственников. Японцы (слуша-

Таблица 3

Культуры, ориентированные на диалог

№ п/п	НАРОДЫ
<i>Диалог</i>	
1.	Латиноамериканцы
2.	Итальянцы, испанцы, португальцы, французы, средиземноморские народы
3.	Арабы, африканцы
4.	Индийцы, пакистанцы
5.	Чилийцы
6.	Венгры, румыны
7.	Славяне
8.	Меньшинства в США
9.	Жители стран Бенилюкса
10.	Британцы, австралийцы
11.	Скандинавы
12.	Североамериканцы, новозеландцы, южноафриканцы
13.	Немцы, швейцарцы
<i>Безличная информация</i>	

тели в самой своей основе) могут быть даже лучше информированы, ибо сам сетевой характер японского «общества-паутины» вовлекает их в невероятно сложную информационную сеть, включающую в себя школу, колледж, университет, клубы дзюдо и карате, студенческие общества, разветвленные электронные системы, а также семейные и политические связи. Люди из ориентированных на диалог культур, таких как французская или испанская, склонны впадать в раздражение.

Полиактивные люди просто завалены информацией. Они знают так много, что сама краткость повестки дня делает ее бесполезной для них. Во время переговоров они склонны игнорировать список обсуждаемых вопросов или говорят не переставая. Как вы можете прогнозировать ход разговора, если обсуждение одного из пунктов может сделать другой пункт бессмысленным? Как вы можете договариваться о сделке, имея готовый ответ в кармане? Как повестка дня может вывести из тупика? Ориентированные на диалог люди стремятся использовать личные отношения, чтобы решить проблему, подойдя к ней «по-человечески». Как только личностная эмпатия достигнута, встречи, графики, повестки дня и даже заседания становятся излишними.

Как следует из сказанного, ориентированные на диалог люди, полагаясь на одни только устные сведения, по-видимому, должны страдать от больших недостатков, связанных с этим. Следует подчеркнуть, что переход от одной системы к другой дается нелегко. Трудно себе представить неаполитанскую компанию, которая организует бизнес по американским правилам, составляет пятилетние прогнозы, проводит ежеквартальные отчеты, аудиторские проверки каждые полгода и оценивает эффективность 2 раза в год. Так же сложно вообразить немцев, ввозящих новый товар на рынок чужой страны без предварительного его исследования.

Примечательно, что большинство успешных экономических систем, за удивительным исключением Японии, сложилось в культурах, ориентированных на формализованную информацию и использующих системы ее обработки. Япония хотя и ориентирована на диалог, но так-

же использует огромное количество печатной информации. Информационные системы, несмотря на их важность, — это не все, что мы знаем об эффективности и ее законах.

Слушающие культуры: Япония, Финляндия, Сингапур и Тайвань — страны высокой технологии с естественной склонностью внимательно слушать и вступать в дружелюбный диалог. Японцы и китайцы будут рады говорить очень долго, если это поможет достичь предельной гармонии. В этом отношении они так же ориентированы на людей, как и романские народы. Финны тщательно учитывают пожелания другой стороны. Они редко используют тактику «катка», которая часта в американских, немецких и французских спорах. Слушающие культуры полагают, что при сборе информации придерживаются правильной установки. Они не совершают необдуманных поступков, но вынашивают идеи, охотно адаптируют свои решения. Успех Японии, Южной Кореи, Гонконга, Тайваня и Сингапура, равно как и процветание Финляндии вопреки некоторым трудностям, свидетельствует о жизнестойкости слушающих культур.

В качестве заключения можно сказать, что компромисс между ориентированными на безличную информацию и ориентированными на диалог системами должен приводить к хорошим результатам, но ярких и частых примеров этого в современном международном деловом сообществе не существует.

Источники информации, которые используют культуры, ориентированные на слушание, относительно немногочисленны. Чем более развито наше общество, тем более мы стремимся использовать печать и базы данных для сбора фактов. Информационная революция усилила эту тенденцию, и Германия вместе с США, Великобританией и Скандинавскими странами ушла далеко вперед. Однако замкнутость северян создает для них проблемы. Назойливое любопытство не считается достоинством, а сплетни тем более. То, чего они не находят в своих базах данных, они ищут через официальные каналы — посольства, торговые палаты, информационные бюллетени, возможно, со-

веты дружественных компаний, имеющих опыт работы в данной стране. В бизнесе, особенно во время переговоров, информация — это власть. Швеции, Норвегии, Австралии, Новой Зеландии и другим ориентированным на информирование культурам в будущем придется расширить системы сбора данных, если они намереваются конкурировать с высоким информационным уровнем Франции, Японии, Италии, Кореи, Тайваня и Сингапура. Очень может быть, что Европейский союз сам превратится в источник самой свежей деловой информации, способный успешно конкурировать с японской информационной сетью.

Таким образом, знание специфики национальных и региональных культур, умение адаптироваться к их особенностям помогают деловому человеку более успешно и с наименьшими энергетическими затратами адаптироваться в окружающей действительности и достичь больших успехов в своей деятельности.

5. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ В СТРАНАХ ВОСТОКА

Восток — дело тонкое.

5.1. ОБЩИЕ ОСОБЕННОСТИ ВОСТОЧНОГО ЭТИКЕТА

Специфика народов Востока наиболее отчетливо проявляется в сфере общения. Знакомство с культурой другого народа для многих людей, как правило, начинается, а часто и заканчивается общением в деловой или неформальной обстановке с его представителями. При этом важно (а на Востоке особенно) знание принятых норм поведения, этикета того или иного народа.

Система моральных установок определяет характер общения, включает универсальные, общечеловеческие ценности: почтительное отношение к старшим, родителям, женщинам, гостеприимство, понятие чести, достоинства, а также такие черты характера, как скромность, терпимость, благожелательность и др., что характерно, в принципе, для любого народа.

Иерархия ценностей, культивируемых и традиционных поддерживаемых в обществе, как правило, имеет свою специфику. Принцип гостеприимства входит в моральные кодексы любого народа, но далеко не у всех он занимает первое место. Почитание старших и родителей занимает одно из первых мест в системе моральных ценностей народов Азии, но слабо выражено в Европе.

Складывавшиеся веками специфические нормы этики у многих народов Востока закреплены в сводах правил, которые неукоснительно соблюдаются в общении с соотечественниками, а иногда и оказывают значительное влияние на характер отношений с иностранцами.

В каждом обществе формируется и усиленно пропагандируется образ идеального в нравственном отношении человека. В Европе, Америке ценятся инициативность, предприимчивость, нестандартность мышления, а идеальным японцем будет считаться тот, кто соблюдает установленные порядки, живет в мире с соседями и ни в коей мере не проявляет своей индивидуальности. У одних народов ценится доброта (малайцы), а у других — стойкость, терпимость к невзгодам (кочевники).

Разнообразие этнических типов, религий, этических систем и нравственных установок народов Востока не позволяет выработать универсальные нормы делового и неформального общения с ними, но учет их необходим. *Общими принципами* считают: уважение к религии, культуре; интерес и внимание к национальным особенностям; недопустимость проявления чувства превосходства; корректность и тактичность в сложных ситуациях. Важно до начала деловых контактов ознакомиться с материалами, рассказывающими о народе, религии, обычаях. Большую помощь в подготовке к общению с иностранцами может оказать переводчик, который должен быть не только филологом, но и специалистом-страноведом.

5.2. ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ЯПОНИИ

При общении с японскими коллегами отмечают такие особенности их национального характера, как трудолюбие, эстетичность, приверженность традициям, дисципли-

линированность, преданность авторитету, аккуратность, самообладание, чувство долга, вежливость, бережливость, любознательность, стремление к согласованным действиям. При переговорах с японцами неприемлемо давление. Избегайте физического контакта, рукопожатие нежелательно. Важнейшим элементом правил хорошего тона у них являются поклоны.

При представлении вручаются визитные карточки. Получать их рекомендуют обеими руками, в знак уважения их необходимо прочитать. Во время первой деловой встречи с представителями японских фирм принято обмениваться письменными материалами о своих фирмах. После представления и обмена визитными карточками подают чай. Во время переговоров с японцами нельзя произносить твердое «нет», надо отвечать более уклончиво: «Мы подумаем над вашим предложением».

Японцы с недоверием относятся и к присутствию на переговорах женщин с нашей стороны. Старайтесь не дарить цветов, так как для японцев они символичны, а подобрать правильно цветы для японской делегации без знания специфики народных традиций, нравственности страны и вкуса одариваемого довольно сложно. Можно попасть впросак.

Японская деловая этика неразрывно связана с культурой страны. Для тех, кто собирается добиться успеха в бизнесе с Японией, ее изучение абсолютно необходимо. При всем многообразии ее можно разделить на две группы: твердые правила и аспекты, где компромисс допустим. Существует три «нет» японской деловой этики: нельзя приходить на встречу без визитных карточек, нельзя не иметь материалов о своей компании и своем предложении, нельзя отклоняться от протокола в одежде и внешнем виде.

Визитные карточки — ключевой элемент деловой культуры. Для японца они не только несут объем информации, но и являются удостоверением личности, а название серьезной компании на ней — свидетельством надежности и кредитоспособности владельца. В японском обществе очень ценится церемониал. Если в начале церемонии знакомства вы не дадите визитную карточку в ответ на вру-

ченную вам, то японский партнер чувствует себя дискомфортно. Разумеется, извинения за отсутствие визиток будут приняты, но первое впечатление о вас смазано.

Никогда не вступайте в контакт с японским бизнесменом, не имея при себе полного пакета документов и материалов. Подготовку следует начинать с приготовления максимума возможной документации: проспекта российской компании или хотя бы ее описания; подробного изложения предлагаемого проекта или сделки, анализа состояния отрасли и др.

В тактических целях на первую встречу можно и не готовить конкретные предложения по суммам сделки или проекта, но четкое владение этими вопросами обязательно для тех, кто идет на контакт с японской фирмой. Задержка в ответах на финансовые вопросы может серьезно насторожить ваших партнеров. Гарантией провала встречи является часто используемая российскими бизнесменами тактика «встретимся — расскажем о себе — узнаем, чего они хотят».

Деловой костюм. Желание не выделяться, свойственное японскому национальному характеру, в одежде очень ощутимо. Стиль одежды и внешнего вида у японцев консервативны. Вероятно, соответствие определенным правилам в одежде распознается как принадлежность к тому же самому деловому сообществу, кругу людей, с которыми «можно иметь дело».

При контакте с японскими бизнесменами костюм и галстук обязательны, однако галстук может быть радикальной расцветки: если костюм строгий, это не вызовет особого удивления. Одежда должна быть чистой, особенно ботинки. В Японии 99% сотрудников ходят на работу в черных лакированных ботинках (у нас такую обувь носят со смокингом). Если чистая одежда на вас немного помята, то это в Японии не вызовет осуждения — значит, вы «горите на работе».

Ресторан. В деловом мире посещение ресторана не означает празднования прогресса в переговорах или подписания контракта. Ресторан — это место, где деловые контакты продолжаются в дружеской атмосфере. Если японский партнер приглашает вас в ресторан, это сигнал того,

что ваше предложение интересно и ваши деловые партнеры готовы к продолжению сотрудничества с вами.

Приглашение на ужин расценивается как знак большего доверия, чем просто на ланч. Хорошо, если вы идете в европейский ресторан и обстановка вам знакома. В японском ресторане российский человек сталкивается с массой обычаев. Есть ли палочками? Ответ прост: умеешь — ешь, японцу приятно, что вы владеете этим искусством; не умеешь — не ешь, не стоит учиться при всех. Японцы поймут вас.

Вторая немаловажная сторона встречи в ресторане — деликатесы японской кухни. Сырая рыба, полуживые улитки и некоторые специфические блюда воспринимаются далеко не всеми иностранцами. Это очень дорогие кушанья, и не попробовать их означает обидеть хозяев.

Третье, о чем нельзя забывать в ресторане с японцами, — спиртные напитки. Вечером сначала пьют пиво, саке, затем виски. Японцы быстро пьянеют, но если российский партнер выпьет лишнего, это будет замечено и учтено при дальнейшем ведении дел. В то же время Япония — часть азиатской культуры, поэтому при общении в ресторане всегда следует быть готовым к некоторым ее специфическим проявлениям: сытой икоте, ковырянию зубочисткой и др.

Можно идти на компромиссы и в отношении других элементов японской культуры, с которыми сталкиваешься при ведении бизнеса в Японии, например: располагаться на циновках так, как удобно, а не в классической позе.

То же касается и *приветствий*. Японцы приветствуют друг друга поклонами. Желательно овладеть неглубокой формой поклона, присмотритесь, как это делают, чтобы не выглядеть смешно. Рукопожатие с иностранцем распространено среди японцев, но они предпочитают вам поклониться. Учитывайте особенности их культуры.

Так же можно подойти и к тому, каким образом вступить в первый контакт с японской компанией. Наименее желателен способ прямого обращения по общедоступному телефону и уж тем более по факсу. Разрабатывая тактику выхода на японскую фирму, лучше всего постараться

найти кого-нибудь, кто мог бы порекомендовать вас японцам. Японское общество традиционно, и личные контакты ценятся в нем особо. Встреча по чьей-либо рекомендации или при наличии общих знакомых пройдет намного плодотворнее, чем прямое обращение.

Однако если такого человека найти невозможно, то надо выходить на компанию напрямую, но при этом следует помнить о двух моментах. Во-первых, очень важно попасть сразу же к тому человеку, который отвечает за ваше направление, иначе усилия будут потрачены впустую. Во-вторых, если российский бизнесмен настроен на серьезную работу с японцами, то необходим переводчик, так как знание японцами английского преувеличено.

В ходе беседы будьте осторожны с юмором и русскими пословицами. Они широко приняты в деловом общении у нас, в Европе и США, но русский юмор, как правило, воспринимается японскими партнерами неадекватно, даже если правильно переведен. Умение шутить в компании с японскими друзьями приходит постепенно.

Представителям деловых кругов приходится сталкиваться в основном с тремя типами японских бизнесменов. Первая и самая большая группа — сотрудники крупных торговых домов, больших и средних фирм. Главная особенность работы с людьми из этой группы заключается в понимании того, что они являются частями сложных бюрократических машин. В японской компании даже средних размеров, не говоря уж о крупных конгломератах, существует очень диверсифицированная внутренняя структура, характеризующаяся непрозрачностью потоков информации, размытостью центров принятия решений и общим уклонением от ответственности.

Это приводит к тому, что, настроившись на работу с такой компанией, российский бизнесмен должен отдавать себе отчет в том, что темп контактов будет низким, особенно на начальной стадии. Принятие решения в такой компании потребует большего времени. Как правило, первую встречу проводит рядовой сотрудник, задача которого квалифицированно собрать информацию, обработать ее в соответствии с корпоративными правилами и представить наверх. Следующий уровень — начальник секто-

ра, принимающий решение работать с предложением дальше или завернуть его. При положительном решении вопрос идет на уровень начальника отдела, затем члена совета директоров, который и докладывает вопрос на совете, где решение оформляется.

На практике самым важным уровнем является уровень начальника отдела. Поэтому всегда нужно стремиться, разумеется, не нарушая установленного этикета, продвинуть свое предложение на как можно более высокий уровень. Вопрос рассматривается по-иному в том случае, если начальник отдела сам принесет полученные от вас материалы и отдаст рядовому сотруднику проработать, по сравнению с обычной практикой, когда предложение идет от рядового сотрудника к члену совета директоров.

Не исключено, что в ходе работы произойдет смена курирующего отдела и придется начинать разъяснения с самого начала во второй раз. Однако если проект и сделка подходят к стадии подготовки контракта, работа с большой компанией начнет быстро приносить плоды. К его разработке будут подключены лучшие силы разных отделов, а сам контракт будет подготовлен на самом высоком уровне. Кроме того, при работе с компаниями такого уровня абсолютно исключено мошенничество, невыполнение обязательств или какие-либо иные негативные явления.

К первой группе относятся сотрудники экономических организаций Японии, исследовательских институтов, экономисты, журналисты экономических изданий. Эти люди, как правило, обладают большим объемом информации и чрезвычайно полезны для деловых контактов. В отличие от сотрудников компаний они не «затурканы», обладают широкими связями, которые, безусловно, следует использовать для установления деловых отношений с представителями компаний.

Вторая категория — самая желанная для представителей российского бизнеса, но не самая многочисленная. Это руководители средних и малых компаний, которые способны сами принимать решения и обладают достаточными собственными или привлеченными средствами для проекта или сделки. В Японии эта группа предпринима-

телей многочисленна, однако лишь немногие из них ведут бизнес в России. В случае обоюдной заинтересованности работа с такими партнерами движется быстро, а решения принимаются оперативно.

Третья группа — «вентиляторы» (слово родилось в русской общине в Токио и означает человека, который размахивает руками, имитирует бурную активность, но в действительности сам ничего сделать не может). В Японии таких «бизнесменов» много, и Россия притягивает их возможностью быстро заработать деньги.

Однако, решив работать с серьезными представителями японского бизнеса, российский бизнесмен должен учитывать еще одну немаловажную деталь. Японские деловые круги более политизированы, чем американские и европейские предприниматели.

В Японии связи бизнесменов с политиками, их секретарями, чиновниками и прочими людьми, близко стоящими к власти, развиты чрезвычайно сильно, что переносится механически и на российскую почву. Зачастую японские партнеры интересуются, имеет ли российская компания те или иные контакты в политическом мире или государственном аппарате. Однако ответ на этот вопрос крайне непросто, что отражает разницу в политических системах двух стран.

В Японии государственный аппарат незыблем, а в России, где имеет место противостояние «разновекторных» политических сил, отождествление своего бизнеса с какой-либо из партий может вызвать недоверие японского партнера. Поиск оптимального ответа ведется с учетом конкретного партнера, ситуации, проекта или сделки.

Таким образом, основное отличие деловой этики японцев от европейской заключается в сильном влиянии национальной культуры, что проявляется как в традициях, так и в консервативности деловых процедур. Российский бизнесмен, нацеленный на партнерство с японской компанией, должен принять правила игры и мобилизоваться. Успех зависит от четкого соблюдения правил делового этикета, подготовки документации на высоком уровне, оперативного реагирования на вопросы партнеров. Бизнесмены считают, что работа с японцами дисциплинирует, поэтому

кадры, прошедшие школу японских компаний, пользуются на рынке труда высоким спросом.

Исторический опыт отношений России с Японией противоречив. Закрытость Японии до середины девятнадцатого века, а затем и последовавшая череда военных и политических конфликтов между нашими странами не позволяли двум народам наладить открытое общение друг с другом вплоть до последнего времени. Но есть один важный фактор, сближающий русских и японцев, — элементы азиатской ментальности, которая проявляется не только в стабильном и искреннем интересе к культуре соседа в обеих странах, но и на уровне личного общения (обнявшись, русский и японец могут распевать русскую народную песню; оба народа любят философию, абстрактные рассуждения).

Важным атрибутом установления доверительных отношений могут быть подарки и сувениры. Согласно японскому этикету, во время первой встречи подарки дарят хозяева, а не гости. Если подарок исходит от начальника, то его стоимость не должна быть ниже 30 тысяч иен, подарки людям одинакового с дарящим ранга — не ниже 20 тысяч иен, подарки родным — не ниже 10 тысяч иен. Если дарить меньше, то дарителя сочтут скрягой; если больше, то решат, что он пытается чего-то добиться этим жестом. Японец испугается: сможет ли он ответить таким же щедрым подарком?

И в японском доме, и в конференц-зале почетное место, как правило, находится подальше от двери рядом с токонома (стенной нишей со свитком и другими украшениями). Гость может из скромности отказаться сесть на почетное место. Даже если из-за этого возникнет небольшая заминка, лучше поступить так, чтобы потом о вас не говорили как о нескромном человеке. Прежде чем сесть, надо подождать, пока сядет почетный гость; если он задерживается, то все встают по его прибытии.

В Японии, где традиции «ресторанной политики» отточены временем и доведены до совершенства, практически все сделки совершаются в ресторанах и барах. Многие западные бизнесмены (и все японские) избегают делать неожиданные предложения или корректировать

ранее достигнутые договоренности за столом переговоров. Если инициативы будут официально отвергнуты, партнер «потеряет лицо», что может повредить его репутации и дальнейшему ходу диалога. Безопаснее сделать это в неформальной обстановке.

Японцы на следующий день возвращаются к столу переговоров, где по ролям разыгрывают спектакль с продвижением уже согласованного в ресторане предложения. Приняв, наконец, решение, японец обязательно четко об этом скажет. Если конкретного ответа нет, значит, решение еще не принято. Если вы плохо поняли ответ, который дают вам японцы, лучше всего уточнить, что имеется в виду. Если японец понял суть вашего предложения, то он может сказать: «Понял», но это вовсе не значит, что он согласен с этим предложением.

В XX веке логическая всеобщность моральных требований закономерно сменилась фактической всеобщностью. Войны, тоталитарные режимы, экологические проблемы показали человечеству некие безусловные границы морального. Если по поводу добра могут быть разнообразные мнения, то несомненное зло опознано. Обострившиеся межнациональные конфликты попадают в число безусловно вредного. Воспаленное национальное чувство стало приводить не к моральному возрождению, а к моральному одичанию воюющего народа.

5.3. ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ С ЖИТЕЛЯМИ КИТАЯ

В процессе общения с представителями Китая и других стран с преобладанием китайского населения (Тайвань, Сингапур, Гонконг и др.) надо иметь в виду, что партнеры из этой страны очень внимательны к своим собеседникам. Специфика общения с китайцами основана на народных традициях и заключается в гостеприимстве, стремлении склонить партнера к принципам, благоприятным для китайской стороны, терпении, отсутствии всяких эмоций, подчеркнутым внимании ко всем участникам переговоров, а не только к руководителям. Китайцы четко разграничивают этапы: этап первоначального уточнения позиций, этап обсуждения, заключительный этап.

Большое внимание уделяется внешнему виду собеседника, манере поведения, отношениям внутри делегации, неформальным отношениям с людьми. Подарки делаются всей организации. Местные правила запрещают принимать личные подарки.

В ряде других стран Юго-Восточной Азии также проживают большие и экономически активные группы китайцев. Национально-психологические особенности китайцев заметно проявляются в области деловых отношений, в частности в переговорных процессах. В этих странах большое значение придается соблюдению правил делового этикета, поэтому знание особенностей местной культуры общения будет положительно оценено китайскими партнерами.

Основные элементы китайского делового этикета

- Необходимо избегать ситуации, в которой вы можете поставить китайца в неловкое положение в присутствии его соотечественников. Если критика неизбежна, то выскажите ее с глазу на глаз. Воспользуйтесь услугами посредника, особенно если речь идет о человеке, старшем по возрасту или с высоким социальным статусом.

- Нельзя подрывать авторитет старшего по положению китайца, обращаясь в его присутствии с вопросом к его подчиненному.

- Считается корректным как можно быстрее отвечать на все запросы, предложения, переписку и приглашения, в крайнем случае, немедленно высылать сообщение о том, что вы ответите в ближайшее время. Одна из самых распространенных жалоб китайских деловых партнеров — это медлительность, с которой западные компании отвечают на их просьбы и заявки.

- Не рекомендуется пропускать ритуалы и протокольные мероприятия, так как совместные банкеты, приемы создают более тесные отношения, столь необходимые для деловой практики.

- На мероприятия рекомендуется приходить с подарком (корзиной с фруктами, бутылкой вина и др.). В отличие от нашего этикета упакованные подарки в Китае не принято распаковывать до ухода гостей. На свадьбу, день рождения, похороны принято дарить деньги в конверте: в красном — для живых, в белом — по случаю кончины.

- Обязательный атрибут деловых отношений в китайском обществе — обмен визитными карточками. Рекомендуется иметь визитные карточки, отпечатанные как на английском, так и на китайском языке.

- Китайцы при обращении ставят фамилию на первое место. В западной практике, напротив, фамилию часто ставят на второе место, что может создать путаницу. Если вы только что познакомились с китайцем, зовите его (ее) по фамилии. Некоторые китайцы, постоянно имеющие дело с Западом, берут себе второе имя на западный манер, например Брюс Ли.

- Одежда и внешность в Китае значат намного больше, чем на Западе, особенно на деловых встречах и протокольных мероприятиях. Традиционная деловая одежда — консервативный серый или темно-синий костюм, строгий галстук, белая рубашка и черные или синие ботинки.

- На банкетах и приемах к столу подается рисовое вино (шаосинь), которое пьют после тоста; бокал держат в правой руке, поддерживая ее левой. Согласно китайскому этикету, почетный гость первым пробует новое блюдо и встает из-за стола.

5.4. ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ КОРЕИ

С корейскими бизнесменами трудно наладить контакт путем прямого обращения в письменном виде. Личная встреча предпочтительнее во всех отношениях, но договориться о ней лучше всего через посредника, который не только представит вас, но и расскажет деловым партнерам о ваших предложениях, статусе и др.

Без личного контакта в Корее невозможно решить ни одной проблемы. Поэтому корейские партнеры всегда на-

стаивают на личной встрече, даже в тех случаях, когда, с нашей точки зрения, достаточно всего лишь телефонного звонка. Эту нацию в переговорах считают напористой и агрессивной. Корейцы не склонны детально и длительно обсуждать второстепенные вопросы. Их характеризует ясность мышления, четкость выражения проблем, стратегия и тактика их решения.

Корейцы щепетильны в вопросах одежды: для мужчин и женщин это строгий деловой костюм, брюки для представительниц прекрасного пола в служебной обстановке исключаются. Также у них не принято курить в присутствии старших по возрасту или должности.

5.5. Этика жителей Индонезии

В основе этики индонезийских народов лежит противопоставление «грубый — мягкий». Эталоном служит мягкость, которая должна проявляться во всем: в походке, в жестикуляции, в мимике, в танцах, в манере говорить.

5.6. Особенности общения в арабских странах

В мусульманском мире считается неприличным, если иностранец обращается с вопросами или просьбами к женщине. Важно помнить, что в этих странах все контакты и деловые обсуждения ведутся с мужчинами.

Арабское понимание этикета запрещает прибегать к прямолинейным ответам, быть категоричным. Арабы во время беседы избегают суетливости, поспешности. Предприниматели выражают отказ в максимально смягченном, завуалированном виде. Для представителей арабских стран одним из важнейших элементов на переговорах является установление доверия между деловыми партнерами. Они предпочитают предварительную проработку деталей обсуждаемых на переговорах вопросов. Большое значение в арабском мире имеют исламские традиции.

На Востоке каждая страна имеет свои особенности, нюансы в деловом общении. Это зависит от того, насколько сильны народные, национальные традиции, но тем не менее имеется ряд общих моментов, например уважение к старшим — один из главнейших принципов ислама.

6. ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

Во второй половине XVIII века в Англии с развитием буржуазии, чтобы обозначить свою принадлежность к новому классу, торговцы и банкиры вводят нормы поведения, одежды, что составило основу современного европейского делового стиля. В XIX и XX веках бизнесмены играли доминирующую роль на мировой арене. Атрибутом делового человека стал английский язык. Однако в разных странах сохраняется специфика в одежде, поведении, что обусловлено влиянием национальных особенностей, исторического аспекта, моральных норм, климата.

Англия. Деловой мир в этой стране неоднороден, что отличает его от деловых кругов других стран. Для английского бизнеса характерна кастовость, которая определяет его высокий профессиональный уровень, но в то же время препятствует притоку «свежей крови». Именно финансовый сектор британского бизнеса является идеологом внедрения нововведений. Английских бизнесменов отличают наблюдательность, профессионализм, им чужда фальшь. У них есть чему поучиться. Своими знаниями и опытом они делятся охотно, раскрывают секреты своего ремесла и умело вводят вас в тонкости своего бизнеса. После рабского дня не принято говорить о делах, даже если англичанин ужинает со своим деловым партнером.

Бельгия. Бельгийцы, так же как и англичане, очень пунктуальны. Они могут держаться и официально, и неофициально, обладают отличным чувством юмора. Никогда не держите при них руки в карманах — это вызывает недоверие; не путайте их с французами.

Германия. В деловом общении известны немецкая бережливость, рациональность, организованность, расчетливость, серьезность, трудолюбие, прилежание, аккуратность, пунктуальность, доходящая до педантичности. Иногда немецкий партнер по нашим стандартам поступает просто оскорбительно. Так, например, в Германии вполне естественно закрывать на ключ телефонный аппарат или ксерокс, но это не следует воспринимать как недоверие или неуважение. Немецкий партнер может не поде-

литься с вами завтраком, захваченным из дома, или, пригласив вас в ресторан, ждет, что вы сами заплатите за себя. Это нужно воспринимать как результат другого воспитания, традиций, менталитета.

Греция. Деловые отношения у греков очень официальные, в них участвуют в основном только мужчины. К женщинам следует относиться деликатно, с соблюдением этикета.

Перед переговорами в Греции часто подают еду и напитки. Еда здесь — светское развлечение.

Не используйте жест, обозначающий «о'кей», здесь он имеет непристойный смысл.

Дания. Датчане очень пунктуальны, приветствуют крепким рукопожатием всех, даже детей. Застолья у них очень длительны, с множеством тостов. Не смешивайте датчан со шведами или норвежцами, их это раздражает.

Испания. Коммерческие связи с испанскими фирмами строятся по иерархическому принципу, что означает необходимость выхода на ответственных руководителей, от которых зависит принятие соответствующих решений.

В этой стране вес и заметное влияние могут иметь не только состоятельные финансисты, промышленники и коммерсанты, но и политики, высокопоставленные чиновники, епископы, управляющие компаниями — одним словом, бюрократия, которая часто действует по собственной инициативе, обладает большой властью, автономией в принятии решений.

Одно из самых важных качеств испанского партнера — его пунктуальность, умение точно рассчитать свое время, своевременно ответить на письмо, позвонить, объяснить причины своего отсутствия и т.д. Пунктуальность нужна и вам, в противном случае ваша репутация как делового партнера может быть поколеблена.

Италия. Деловые итальянцы сдержанны, несмотря на национальные черты (общительность, экспансивность, порывистость). При знакомстве назовите только свою фамилию и пожмите руку. В Италии рукопожатием обмениваются и с женщинами. Для установления деловых связей часто прибегают к посредническим услугам.

Финляндия. Поддерживать деловое общение с финнами российским партнерам проще, чем с представителями

других стран, потому что между нашими народами генетически заложено взаимопонимание. Финны очень тепло относятся к России, терпеливы и легко идут на контакт. Полезно помнить, что с цивилизованным человеком не только намного приятнее общаться, но и гораздо интереснее делать бизнес.

Франция. Деловые связи лучше налаживать с помощью посредника (приятеля, поверенного, банкира), в противном случае французы просто не станут с вами общаться. Важную роль в деловой жизни играют связи.

Необходимо учитывать нюансы рукопожатий (холодное, небрежное, снисходительное, горячее, дружеское).

Французы обычно очень тщательно готовятся к переговорам, досконально изучают все аспекты и возможные последствия поступающих деловых предложений. Они искусно отстаивают свои интересы, не торгуются, переговоры ведут жестко, но не любят, когда партнеры вдруг меняют свою позицию. Контракты с ними корректны, точны в формулировке.

Швейцария имеет четыре официальных языка, но язык бизнеса — английский. Приняты официальные обращения «господин», «госпожа», фамильярно — по имени. Переговоры, беседы требуют строгого соблюдения делового этикета, что крайне необходимо и высоко ценится. В личной жизни швейцарцы замкнуты, консервативны, любознательны, легко адаптируются. Будьте с ними очень пунктуальны. Они всегда держат данное ими слово.

Швеция. Шведы известны во всем мире своей глубоко укоренившейся лютеранской деловой этикой, которая наиболее близка к германской. Ее характерными чертами являются прилежность, пунктуальность, аккуратность, серьезность, основательность, порядочность и надежность в отношениях. Шведские бизнесмены имеют репутацию больших формалистов, хотя это не всегда соответствует действительности, особенно среди молодых.

6.1. ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ

Визитные карточки в Европе давно стали важным инструментом налаживания деловых контактов, поддержания отношений. В России их имеют далеко не все бизнес-

мены и могут оскорбить своего партнера по переговорам тем, что в момент знакомства не дали ему свою визитную карточку. Особенно сильны эти традиции в южных странах Европы: во Франции, Италии, Испании, Португалии. Знакомство в этих странах начинается с обмена визитными карточками, поэтому при деловом общении всегда необходимо иметь их с собой достаточное количество.

Если в ответ на протянутую визитную карточку вы не можете дать свою, то следует извиниться, объяснить причину и пообещать выслать ее при первой же возможности. При следующей встрече человек, имеющий вашу визитную карточку, не станет относиться к вам как к незнакомцу.

Во Франции визитная карточка вручается лицу, занимающему более высокое положение. Французы придают большое значение образованию собеседника, поэтому рекомендуется на визитной карточке обязательно указать название оконченного высшего учебного заведения, особенно если оно пользуется хорошей репутацией. Также нужно проследить за правильным переводом текста карточки на французский язык.

Визитные карточки **в Италии**. В итальянской практике считается вполне нормальной ситуация, когда в результате кадровых перестановок вы заняли новое место и можете для завязывания полезных деловых связей воспользоваться накопленным вашим предшественником каталогом визитных карточек.

6.2. Подарки

Подарки — это давний способ оказания внимания, расположения, принятый и в деловой среде. Однако следует понимать, что традиции, связанные с подарками, особенно различаются в других странах.

Правила, определяющие уместность того или иного подарка, сильно зависят от традиций страны, а те в свою очередь — от ее местоположения. В деловых кругах выработан определенный ритуал дарения, определен круг товаров, рассматриваемых не как взятки, а как подарки. К ним относятся календари, записные книжки, зажигалки, фирменные авторучки, а на Рождество — алкогольные напитки. Необходимо отметить, что представители европейских фирм очень

щепетильно относятся как к получению, так и к вручению подарков, которые рассматриваются не только как символы и знаки внимания, но и как инструменты оказания определенного давления на психику партнера.

Подарки в Великобритании. Если в деловых кругах станет известно, что те или иные фирмы, вернее, их представители замешаны в корыстном одаривании, то доверие к ним может быть подорвано. Иногда таким бизнесменам даже приходится расстаться с привычной для них сферой деятельности и поменять профиль работы.

Специфика подарков *россиянам* заключается в том, что подарки для представителей российского бизнеса можно рассматривать как взятки; зарубежные фирмы переходят этические нормы и тонко делают подарки-взятки. Важно исключить всякую возможность для иностранных фирм «всучить» ту или иную вещь. От этого ваш статус делового партнера будет более стабильным и намного выше, а интересы вашего предприятия будут в большей степени обеспечены стабильностью в коммерческом плане.

Подарки в Испании. Необходимо подчеркнуть важность постоянного оказания знаков внимания тем, с кем вы когда-либо встречались или вели деловые переговоры по случаю тех или иных торжеств, презентаций, юбилейных дат, праздников.

Подарки в Финляндии. В этой стране на большие праздники, особенно на Рождество и Новый год, принято поздравлять своих друзей и коллег. Для этого лучше всего послать деловым партнерам красивую открытку, а если вы хотите преподнести знакомым подарок, то он не должен быть дорогим, чтобы не поставить вашего партнера в неловкое положение. Большой популярностью пользуются русские самовары, красная и черная икра, водка и шампанское, а также продукция народных промыслов, особенно расписные изделия: жостовские подносы, хохлома, шкатулки, матрешки, гжель, дымковская игрушка.

Подарки в Швеции. В деловом мире Швеции существует традиция поздравлять друг друга, а также (от лица компании или организации) своих партнеров с Рождеством или Новым годом, при этом не ограничиваются открыткой, а посылают подарок; обычно это корзина с

набором деликатесов, включая вино, соленого лосося, сыры, ветчину, копченую лосьятину. Приняты поздравления с днем рождения или со знаменательной датой. В этой стране в порядке вещей периодически преподносить своим партнерам недорогие подарки. Это фирменные и национальные сувениры, иногда производимая фирмой продукция, особой популярностью у шведов пользуются изделия народных промыслов, черная икра, хорошим подарком являются платки и шали, лазерные диски с классической музыкой, хорошие шоколадные конфеты.

Во Франции не принято вручать подарки своему партнеру, особенно в ходе первой встречи. Когда сделка состоялась, успешное завершение переговоров можно отметить, организовав ужин. Можно вручить сувенир. Для этого хороши картина, книга, изделия народных промыслов, лазерный диск. Главное, чтобы ваш сувенир отвечал вкусам делового партнера.

Подарки **в Германии** в деловом общении дарить не принято — у получателя возможны осложнения по службе.

В скандинавских странах обмен подарками широко распространен. Не забывайте оказывать знаки внимания тем, с кем вы когда-либо встречались или вели переговоры. Поздравительная открытка к Рождеству или ко дню рождения, приветы близким вашего коллеги поднимут ваш деловой авторитет и высветят позитивные качества.

6.3. ДЕЛОВЫЕ ПРИЕМЫ

Считается, что неофициальная обстановка способствует сглаживанию возможных противоречий, позволяет более свободно высказывать истинное мнение или критическое замечание в адрес партнера, не рискуя вызвать его неудовольствие. Многие вопросы европейские бизнесмены предпочитают обсуждать в неслужебных условиях, в ресторанах. Большая часть правил, касающихся деловых приемов, сходна во всех европейских странах, однако некоторые, главным образом темы для разговора, различны. Некоторые национальные особенности могут быть очень неожиданными для российского бизнесмена.

Деловые приемы **в Италии**. Следует учитывать, что итальянцы очень гордятся своей страной, колыбелью

многих искусств и ремесел. Поэтому проявление уважения и знаний в этой сфере всегда производит на деловых партнеров благоприятное впечатление. Но не следует демонстрировать итальянцам свои вокальные способности.

Деловые приемы *в Испании*. И в этой стране подходящими темами для застольной беседы могут быть вопросы культуры, искусства, литературы, туристические достопримечательности, национальные традиции, спорт, политическая жизнь. Не рекомендуют заводить беседы о корриде.

Деловые приемы *во Франции*. Во Франции решения принимаются не только за рабочим, но и за обеденным столом. Организуемые в таких случаях деловые приемы могут предусматривать различные формы, как, например, коктейль, обед, ужин, ужин с приглашением супругов.

Коктейль. Поводом для его проведения может послужить событие в жизни фирмы: создание нового филиала, организация выставки, открытие нового подразделения и т.д. По случаю коктейля рассылаются приглашения с просьбой уведомить о своем присутствии. При получении подобного приглашения рекомендуется разузнать через свои связи, кто будет присутствовать на этом мероприятии.

Деловой обед организуется либо с целью обмена любезностями, либо для делового свидания. В последние годы распространение получают деловые встречи в ходе завтрака. На обед, как правило, приглашаются лица, непосредственно занятые в ходе переговоров, или устоявшиеся деловые партнеры. Французская сторона заранее предупреждает своих гостей о составе приглашенных на прием. На таких встречах важно быть пунктуальным.

Российский бизнесмен может и сам пригласить своего французского партнера в ресторан, но во время делового обеда о делах принято говорить только после того, как будет подан кофе. Французы к интересующему их вопросу подходят постепенно, после длительных разговоров на нейтральные темы, как бы вскользь, без нажима, в конце обеда. Поступать по-другому считается признаком дурного тона. Явно демонстрируя свой интерес, можно оказаться в роли просителя.

6.4. ЗВАННЫЕ УЖИНЫ

Наиболее подходящими темами для застольной беседы могут быть вопросы культуры, спектакли, книги, туристические достопримечательности, родной город, политическая жизнь.

Французы высоко ценят в собеседнике образованность, широкий кругозор, способность свободно ориентироваться в вопросах культуры и искусства. Они обычно польщены тем интересом, который проявляется к их стране, ее истории и культуре. Необходимо помнить, что в ходе бесед следует остерегаться затрагивать такие темы, как вероисповедание, личные вопросы, связанные с положением на службе, доходами и расходами, болезни, семейное положение, политические пристрастия.

Быть приглашенным на ужин деловым партнером во Франции считается также большой честью и выражает стремление партнера к установлению неформальных отношений. В данном случае часто приглашаются и супруги.

Прибыть на ужин следует на четверть часа позже назначенного времени. В знак благодарности считается необходимым принести с собой подарок. Это могут быть цветы (только не белые и тем более не хризантемы, во Франции они считаются символом скорби), хороший подарок — коробка дорогих шоколадных конфет, бутылка шампанского (не рекомендуется дарить вино, в этом случае нужно хорошо разбираться в марках и знать вкусы хозяев).

Кухня для французов является предметом их национальной гордости. Застолья обычно очень продолжительны, особенно если они проходят в узком семейном кругу. За столом приветствуются любые восторженные комментарии по поводу качества блюд и напитков. Не принято оставлять еду на своей тарелке; не рекомендуется подсаливать блюда по своему вкусу либо пользоваться пряностями, поскольку это может быть расценено как неуважение.

В Англии не следует обращаться к незнакомым людям до тех пор, пока вы им не представлены; не увлекайтесь рукопожатием, им пользуются редко, лишь при первом представлении. Не принято целовать руки женщинам, делать публичные комплименты.

За столом нельзя вести отдельных разговоров, все слушают того, кто говорит. Обычно говорят о погоде, семье, спорте. Не стоит рассказывать анекдоты, так как английское чувство юмора плохо стыкуется с русским.

Званые ужины в Испании. В этой стране быть приглашенным на семейный ужин деловым партнером считается честью. Подобный шаг выражает стремление к установлению неформальных отношений. В знак благодарности желательно принести подарок (цветы, коробку конфет, шампанское и пр.). За столом приветствуются любые восторженные комментарии по поводу качества блюд и напитков. Культура употребления спиртных напитков во время любого застолья предполагает рюмку аперитива, три-четыре бокала вина за столом, а после десерта и кофе — рюмку крепкого ликера или коньяка. При разнообразии ассортимента напитков важнейшим требованием является умеренность в их употреблении.

Званый ужин в Швеции. Работа не ограничивается стенами офиса и часто имеет продолжение за дружеским ужином в ресторане или в гостях, на совместном воскресном отдыхе с компаньонами на природе. Домой приглашают только самых близких или важных партнеров, поэтому от приглашения в гости никогда не следует отказываться. Собираясь в гости, следует купить цветы для хозяйки или прислать их позже с посыльным.

Хозяин в знак приветствия поднимает бокал и, обращаясь к каждому, произносит «сколь» (за ваше здоровье). Каждый раз, когда звучит это слово, все обмениваются взглядами, выпивают и снова смотрят друг другу в глаза. Мужчина обычно произносит тост за присутствующих женщин, но не рекомендуется произносить тост за хозяина и хозяйку до конца трапезы, а также ставить бокал на стол во время тоста, бокал необходимо держать в руке.

6.5. КАК ОДЕВАТЬСЯ

В основном стандарты в этой области совпадают во всем мире, однако некоторые различия существуют.

Как одеваться в Испании? Для мужчин рекомендуют костюмы синего или серого цветов (только не коричневого). Для женщин тоже деловой костюм, брюки не приветствуются.

Как одеваться *во Франции*? Для мужчин не рекомендуются костюмы коричневого цвета. В то же время в ряде областей, например в рекламном деле, допускается более экстравагантный гардероб — многие современные деловые мужчины носят во Франции модные куртки с яркими рубашками и брюками разнообразного покроя. Общее правило: одежда должна быть из натурального материала.

Как одеваться *в Швеции*? Шведы предпочитают классический стиль. Для мужчин это темный, обычно синий в мелкую полоску или серый костюм. В летнее время можно надеть светлый костюм. В отношении гардероба деловой женщины шведские каноны гораздо лояльнее и дают необозримый простор для фантазии.

Прекрасный вид имеют более или менее строгий, не очень яркий костюм модной длины и силуэта, не слишком вычурное платье. Современные женщины широко используют строгие брючные костюмы. Шведские деловые женщины не боятся пользоваться косметикой. В зимнее время, как днем, так и вечером, шведские женщины носят одежду из меха или с меховой отделкой.

6.6. ПЕРЕГОВОРЫ

В Италии и Испании большое значение бизнесмены придают тому, чтобы переговоры велись между людьми, занимающими приблизительно равное положение в деловом мире или обществе. При организации встреч итальянцы стремятся узнать трудовую биографию собеседника, его должность, возраст.

Побольше узнайте об истории и культуре. Эти народы высоко ценят проявление со стороны иностранцев уважения и интереса к их родине, что может создать благоприятную атмосферу на переговорах.

Переговоры *в Великобритании* необходимо начинать с тщательной подготовки и согласования всех вопросов. При первой встрече принято рукопожатие, в дальнейшем достаточно устного приветствия. Национальная черта — абсолютное соблюдение установленных правил, законов, регламентация ритуалов.

Начинать переговоры следует не с предмета обсуждения, а с чисто человеческих проблем: погоды, спорта,

детей. Расположите к себе английского партнера; покажите, что общечеловеческие ценности если не выше ваших коммерческих интересов, то равны им. Подчеркивайте доброе расположение к британскому народу и идеям, которые этот народ разделяет. Обращаться следует только официально: «мистер», «миссис», «мисс».

Переговоры *во Франции* менее динамичны. Решения принимаются ограниченным числом лиц высокого ранга. Поэтому важно устанавливать деловые связи с французскими компаниями на надлежащем иерархическом уровне.

Случается, что во время обсуждения французские руководители перебивают своего собеседника, чтобы высказать критические замечания или контраргументы. Подобная реакция не должна расцениваться как проявление неуважения или недостаточной оценки компетенции оппонента по переговорам.

Когда вас принимают и, проводя в помещение, пропускают впереди себя, не стоит расшаркиваться в дверях. Будет правильнее пройти первым.

На деловые встречи, в отличие от ужинов, необходимо приходить вовремя, даже если французские партнеры заставляют себя ждать.

Переговоры *в Швеции*. О встрече договариваются предварительно, являются точно в назначенное время, отклонение от которого не должно превышать пяти минут, в исключительных случаях — до 15 минут. Не принято являться на переговоры и задолго до согласованного времени. На шведских фирмах переговоры чаще происходят в помещении, специально предназначенном для этой цели. Согласно этикету, служащий фирмы встречает посетителей и провожает их в помещение, где будут проходить переговоры. Следует поддерживать непринужденную обстановку, но жизнерадостность и непринужденность ни в коем случае нельзя доводить до развязности и панибратства.

Переговоры, как правило, не начинаются с деловых вопросов, что создает благоприятную атмосферу для работы. Каждый участник переговоров имеет право на собственное мнение, которое высказывает, когда ему будет предоставлено слово. Шведы сдержанны и обычно не выражают ярко своих эмоций.

Переговоры *в Финляндии*. Интересной особенностью финского бизнеса является то, что многие производственные вопросы проще решать в сауне, которая есть в каждой финской семье. Поэтому не спешите отказываться от приглашения в сауну.

6.7. ОБРАЩЕНИЕ

Во Франции не принято обращаться к собеседникам по имени, если они сами не выразили подобного желания. Не используются в данном случае и разного рода звания. Употребляются выражения «месье» (*monsieur*), «мадам» (*madame*, если женщина замужем) и «мадемуазель» (*mademoiselle*, если женщина не замужем). В профессиональной сфере к женщинам обращаются «мадам» (*madame*). Во время приветствия принято обмениваться рукопожатиями, и в первую очередь с наиболее высокопоставленным лицом. Французские партнеры щепетильны в соблюдении физической дистанции между собеседниками; исключая рукопожатие, недопустимо трогать собеседника.

В Германии обращаться следует только по титулам. Обращение по имени или по фамилии является невежливым. Важно до начала переговоров уточнить все титулы деловых партнеров.

Обращение в Швеции. Не называйте партнера по имени, пока он сам вам этого не предложит. Нация надежная, серьезная, пунктуальная, аккуратная, кажется чопорной, высоко ценит профессионализм, все заранее планирует. В переговорах шведы обращают внимание на мельчайшие детали дела, не любят самоуверенных, хвастливых. Предпочитают заранее всесторонне изучать все вопросы и только после приступать к ведению переговоров. Владеют несколькими языками, в первую очередь английским и немецким.

* * *

Итак, суммируя вышесказанное, можно заметить, что, несмотря на существующие отличия в традициях и правилах в разных странах, основные принципы поведения остаются постоянными: уважение партнера, его времени, права на личную жизнь и поддержание определенной дистанции; уважение к культуре и истории данной страны. Это главное в деловых отношениях с партнерами из других стран.

Список литературы

1. Аболакина М. А. Анатомия взаимопонимания. — М., 1990.
2. Адлер А. Понять природу человека / Пер. с нем. — СПб., 1997.
3. Айви А. Лицом к лицу: Практическое пособие для освоения приемов и навыков делового общения. — Новосибирск, 1994.
4. Айзенк Г. Д. Проверь свои способности. — М., 1992.
5. Акишина А. А., Кано Х. Словарь русских жестов и мимики. — Токио, 1992.
6. Акишина А. А., Кано Х., Акишина Т. Е. Жесты и мимика в русской речи // Лингвострановедческий словарь. — М., 1991.
7. Алейников С. Язык жестов // Наука и жизнь. 1985. № 7. С. 143–147.
8. Алексеев А. А., Громова Л. А. Психогеометрия для менеджеров. — Л., 1991.
9. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. — СПб., 2000.
10. Аронсон Э. Общественное животное. — М., 1998.
11. Арутюнова Н. Д. Язык и мир человека. — М., 1998.
12. Байбурун А. К. Этнические аспекты изучения стереотипных форм поведения и традиционная культура // Советская этнография. 1985. № 2. С. 36–46.
13. Березина Т. Н. Исследование внутреннего мира человека методом анализа характеристик мысли и образа // Психологический журнал. 1999. № 5. С. 27–37.
14. Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений. Люди которые играют в игры: Психология человеческой судьбы / Пер. с англ. — М., 1998.
15. Бесиков В. И. Жестовые системы коммуникаций // Семантика и информатика. — М., 1983. Вып. 20.
16. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов / Пер. с нем. — СПб., 1997.
17. Богданова Т. Г., Корнилова Т. Е. Диагностика познавательной сферы ребенка. — М., 1994.

18. *Бодалев А. А.* Психология межличностного общения. — Рязань, 1994.
19. *Бодалев А. А.* Восприятие и понимание человека человеком. — М., 1982.
20. *Бородкин Ф. М., Коряк Н. М.* Внимание: конфликт! — Новосибирск, 1989. 2-е изд., перераб. и доп.
21. *Бороздина Г. В.* Психология делового общения: Учебное пособие. — М., 2000.
22. *Вельховер Е. С., Вершинин Б. В.* Тайные знаки лица. — М., 1998.
23. *Видинеев Н. В.* Природа интеллектуальных способностей человека. — М., 1989.
24. *Вилсон Г., Макклафлин К.* Язык жестов — путь к успеху / Пер. с англ. — СПб., 1999.
25. *Волгин Б. Н.* Деловые совещания. — М., 1981.
26. *Волков А. Г.* Язык как система знаков. — М., 1966.
27. *Гассин Э. А.* Психология прощения // Психологический журнал. 1999. № 4.
28. *Гольдин В. Е.* Речь и этикет. — М., 1983.
29. *Горелов И. Н., Енгальчев В. Ф.* Безмолвный мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. — М., 1991.
30. *Данкелл С.* Позы спящего. Ночной язык тела / Пер. с англ. — Н. Новгород, 1994.
31. *Денин Р.* Есть контакт! Приемы деловых коммуникаций. — СПб., 2002.
32. Диагностика характера подростков. — М., 1994. Вып. 10.
33. *Егидис А. П.* Психокоррекция конфликтного общения // Психологический журнал. 1984. № 5. С. 115–123.
34. *Жуков Ю. М.* Диагностика и развитие компетентности в общении. — М., 1999.
35. *Зарецкая Е. Н.* Логика речи для менеджера. — М., 1997.
36. *Ивакина И. Н.* Культура судебной речи. — М., 1995.
37. *Карандашев В. И.* Основы психологии общения. — Челябинск, 1990.
38. *Козлова Г. В.* Костюм как знаковая система. — М., 1980.

39. *Кон И. С.* В поисках себя. — М., 1984.
40. *Крегер О., Тьюсон Дж.* Типы людей и бизнес: Как 16 типов личностей определяют ваши успехи на работе / Пер. с англ. — М., 1995.
41. *Кречмер Э.* Строение тела и характер / Пер. с нем. — М., 1994.
42. *Крижанская Ю. С., Третьяков В. П.* Грамматика общения. — М., 1999.
43. *Критская В. П., Мелешко Т. К.* Дефицит потребности в общении и особенности развития личности // Психологический журнал. 1997. № 3.
44. *Кроник А. А.* Межличностное оценивание в малых группах. — Киев, 1982.
45. *Кроник А. А., Кроник Е. А.* В главных ролях: Вы, Мы, Он, Ты, Я: Психология значимых отношений. — М., 1989.
46. *Кузин Ф. А.* Делайте бизнес красиво. — М., 1995.
47. *Кузин Ф. А.* Культура делового общения. — М., 1997.
48. *Купина М.* Азбука поведения. — Свердловск, 1991.
49. *Куприянов В. В., Стовичек Г. В.* Лицо человека. — М., 1988.
50. *Лабунская В. А.* Невербальное поведение. — Ростов н/Д, 1986.
51. *Лабунская В. А.* Проблема обучения кодированию и интерпретации невербального поведения // Психологический журнал. 1997. № 5.
52. *Лабунская В. А.* Экспрессия человека: общение и межличностное познание. — Ростов н/Д, 1999.
53. *Леви-Брюль Л.* Первобытное мышление. — М., 1930.
54. *Левин В.* Искусство быть другим. — М., 1981.
55. *Леонтьев А. А.* Психология общения. — Тарту, 1974.
56. *Лефевр В. А.* Формула человека. — М., 1992.
57. Лицо, характер, судьба / Сост. Н. Лоза. — М., 1997.
58. *Лобанов В.* США: административная этика и государственная служба // Вопросы теории и практики управления. 1996. № 4.
59. Лучшие психологические тесты. — Петрозаводск, 1992.

60. *Люшер М.* Сигналы личности. — Воронеж, 1993.
61. *Матюгин И. Ю. и др.* Школа эйдетики: развитие памяти, образного мышления, воображения. — М., 1994.
62. *Меньшутин В. П.* Помощь молодой семье: Заметки психолога. — М., 1987.
63. Методы практической психологии общения. — Л., 1990.
64. *Миронова Л. Н.* Цветоведение. — Минск, 1984.
65. *Моргулец Л.* Методы социально-психологической диагностики личности. — Л., 1990.
66. *Мотков О. И.* Психология самосознания личности. — М., 1993.
67. *Немов Р. С.* Психология. — М., 2002. В 3-х тт.
68. *Ниренберг Г., Калеро Дж.* Читать человека — как книгу. — М., 1994.
69. Новая иллюстрированная энциклопедия. М., 2002. В 20 тт. Т. 19.
70. *Оллпорт Г.* Личность в психологии. — М., 1998.
71. *Панов А. Н.* Японская дипломатическая служба. — М., 1988.
72. *Пастухова Л. С.* Заговори, чтоб я тебя увидел. О культуре нашей речи. — Симферополь, 1990.
73. *Пейсахов Н. М., Шевцов М. Н.* Практическая психология. — Казань, 1991.
74. *Пиз А.* Язык телодвижений / Пер. с англ. — Нижний Новгород, 1992.
75. Познай себя и других: Сборник методик / Сост. С. Ф. Спичак, А. Г. Сеницын. — М., 1994.
76. Практическая психология в тестах, или Как научиться понимать себя и других / Сост. Р. Римская, С. Римский. — М., 2000.
77. *Пригожин А. И.* Деловая культура: Сравнительный анализ // Социологические исследования. 1995. № 9.
78. *Пронников В. А., Ладанов И. Д.* Язык мимики и жестов. — М., 1998.
79. *Пронников В. А., Ладанов И. Д.* Японцы: Этнопсихологические очерки. — М., 1985.
80. Психологические тесты для деловых людей. — М., 1994.

81. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов / Под ред. проф. В. Н. Лавриенко. — М., 2002. 3-е изд., перераб. и доп.
82. Пузин М. Н. Лицо — зеркало человека. — М., 1993.
83. Рахманин Л. В. Стилистика деловой речи и редактирование служебных документов. — М., 1997.
84. Резина В. Н. Учитесь самообладанию. — М., 1987.
85. Руденский Е. В. Основы психотехнологии общения менеджера: Учебное пособие. — М., Новосибирск, 1998.
86. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении / Пер. с нем. — М., 1996.
87. Секреты хороших манер и поведения. — Харьков, 1995.
88. Семке В. Я. Умейте властвовать собой. — Новосибирск, 1991.
89. Сестры Сорины. Язык одежды, или Как понять человека по его одежде. — М., 1998.
90. Симоненко Ю. А. Искусство разбираться в себе и других. — Л., 1990.
91. Славская А. Н. Соотношение эгоизма и альтруизма личности: интерпретации // Психологический журнал. 1999. № 6.
92. Снелл Ф. Искусство делового общения. — М., 1990.
93. Собчик Л. Н. Введение в психологию индивидуальности. — М., 1997.
94. Собчик Л. Н. Диагностика межличностных отношений: Методическое руководство. — М., 1990.
95. Соколова Е. Е. Тринадцать диалогов о психологии: Хрестоматия с комментариями по курсу «Введение в психологию». — М., 1994.
96. Сомоди И. О чем говорят ваши ноги / Пер. с англ. — СПб., 1997.
97. Степанов С. С. Язык внешности. — М., 2000.
98. Столяренко Л. Д., Самыгин С. И. 100 экзаменационных ответов по психологии. Ростов н/Д, 2002.
99. Сугрובה Н., Егидес А. Как научиться разбираться в людях. — Алма-Ата: Казахстан, 1991.
100. Судебное красноречие русских юристов прошлого. — М., 1992.

101. *Томсон П.* Самоучитель общения. — СПб., 2002.
102. *Уайтсайд Р.* О чем говорят лица: Пособие, как узнать нужного человека / Пер. с англ. — СПб., 1996.
103. *Уткин Э. А.* Этика бизнеса: Учебник для вузов. — М., 1998.
104. Цвет в нашей жизни / Сост. А. А. Криулина. — Курск, 1993.
105. *Цветков Э.* Тайные пружины человеческой психики. — М., 1993.
106. *Чалдини Р.* Психология влияния / Пер. с англ. — СПб., 1999.
107. *Честара Дж.* Деловой этикет. — М., 2000.
108. *Швальбе Б., Швальбе Х.* Личность, карьера, успех. Психология бизнеса. — М., 1993.
109. *Шейнов В. П.* Как управлять другими, как управлять собой. — Минск, 1996.
110. *Шепель В. М.* Имиджелогия: Секреты личного обаяния. — М., 1994.
111. *Штангель А.* Зеркала отношений. — М., 1979.
112. *Щекин Г. В.* Как читать людей по их внешнему облику. — Киев, 1993.
113. *Эжитони Р.* Секреты уверенности в себе. — М., 1994.
114. Энциклопедия практического самопознания. — М., 1994.
115. Этика: словарь афоризмов и изречений / Сост. В. Н. Назаров, Е. Д. Мелешко. — М., 1994.
116. *Юнг К. Г.* Психологические типы. — М., 1995.
117. *Юсупов И. М.* Психология взаимопонимания. — Казань, 1991.
118. *Якокка Л.* Карьера менеджера. — Тольятти, 1997.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕСТЫ

В практике самообразования и совершенствования любой деятельности определенную роль играет тестирование. *Тесты* — это стандартизированные задания, по результатам выполнения которых можно составить общее представление об интеллекте человека, его эмоциях, волевых качествах, совместимости с окружающими. Используют их и для самооценки личностных характеристик. Тесты выступают в качестве способов познания человеком самого себя и партнеров по общению. С их помощью выявляются многие объективные свойства человеческой психики, проявляющиеся в тех или иных способностях человека, его характере, темпераменте и т.д., независимо от их субъективной оценки кем-либо.

Тесты, как правило, состоят из вопросов и ответов, имеющих количественную оценку результатов. Конечно, ни один тест или даже их совокупность не решит проблему познания человеком всех своих способностей и возможностей. Они только помогут создать некоторую систему ориентиров, с помощью которых можно увидеть некоторые основные черты своего «Я». Предлагаемые тесты разработаны отечественными и зарубежными специалистами. В целях их адаптации к способам поведения и общения, в том числе невербального, внесены некоторые коррективы. Выделены тесты:

- самооценки психологических качеств личности;
- самооценки навыков общения;
- решения конкретных жизненных ситуаций.

Надеемся, что предложенные тесты помогут вам лучше узнать самого себя и окружающих людей, а также окажут помощь в самокоррекции и профессиональной деятельности.

1. Что говорят вам мимика и жесты

1. Вы считаете, что мимика и жесты — это:

- а) спонтанное выражение состояния человека в данный момент;
- б) дополнение к речи;
- в) предательское проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?

- а) Да;
- б) нет;
- в) не знаю.

3. Как вы здороваетесь с хорошими друзьями?

- а) Радостно кричите: «Привет!»;
- б) сердечным рукопожатием;
- в) вы слегка обнимаете друг друга;
- г) приветствуете их сдержанным движением руки;
- д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? (Дайте три ответа.)

- а) Когда качают головой;
- б) когда кивают головой;
- в) когда морщат нос;
- г) когда морщат лоб;
- д) когда подмигивают;
- е) когда улыбаются.

5. Какая часть тела «выразительнее» всего?

- а) Ступни;
- б) ноги;
- в) руки;
- г) кисти рук;
- д) плечи.

6. Какая часть вашего лица наиболее выразительна, по вашему мнению?

- а) Лоб;
- б) брови;
- в) глаза;
- г) нос;
- д) губы;
- е) уголки рта.

7. Когда вы проходите мимо витрины, в которой видно ваше отражение, на что вы в себе обращаете внимание в первую очередь?

- а) На то, как сидит одежда;
- б) на прическу;
- в) на походку;
- г) на осанку;
- д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:

- а) ему есть что скрывать;
- б) у него некрасивые зубы;
- в) он чего-то стыдится.

9. На что в вашем собеседнике вы прежде всего обращаете внимание?

- а) На глаза;
- б) на рот;
- в) на руки;
- г) на позу.

10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак...

- а) нечестности;
- б) неуверенности в себе;
- в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?

- а) Да;
- б) нет;
- в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что...

- а) первый шаг всегда делает именно мужчина;
- б) женщина неосознанно дала понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;
- в) он достаточно мужествен для того, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.

13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?

- а) Словам;

б) «сигналам»;

в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. Поп-звезды вроде Мадонны или Принца представляют публике жесты, имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?

а) Просто фиглярство;

б) они «заводят» публику;

в) это искреннее выражение их собственного настроения.

15. Вы в одиночестве смотрите фильм ужасов. Что с вами происходит?

а) Я смотрю совершенно спокойно;

б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;

в) закрываю глаза при особо страшных сценах.

16. Можно ли контролировать свою мимику?

а) Да;

б) нет;

в) только отдельные ее элементы.

17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно...

а) глазами;

б) руками;

в) словами.

18. Вы считаете, что большинство наших жестов...

а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;

б) передаются из поколения в поколение;

в) заложены в нас от природы.

19. Если у человека борода, для вас это признак...

а) мужественности;

б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;

в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы регулярно бриться.

20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

а) Да;

б) нет;

в) только у пожилых людей.

Подсчет очков

- 1) а - 3, б - 4, в - 3;
- 2) а - 1, б - 3, в - 0, г - 0, д - 3;
- 3) а - 1, б - 3, в - 0, г - 0, д - 3;
- 4) а - 4, б - 4, в - 3, г - 2, д - 4, е - 2;
- 5) а - 4, б - 4, в - 3, г - 2, д - 4, е - 2;
- 6) а - 0, б - 0, в - 1, г - 1, д - 0, е - 1;
- 7) а - 0, б - 0, в - 1, г - 1, д - 0, е - 1;
- 8) а - 1, б - 2, в - 3;
- 9) а - 1, б - 2, в - 3;
- 10) а - 2, б - 1, в - 3;
- 11) а - 2, б - 1, в - 3;
- 12) а - 1, б - 3, в - 3, г - 2, д - 0;
- 13) а - 1, б - 3, в - 3, г - 2, д - 0;
- 14) а - 3, б - 1, в - 1;
- 15) а - 3, б - 1, в - 1;
- 16) а - 3, б - 2, в - 2;
- 17) а - 3, б - 2, в - 2;
- 18) а - 3, б - 2, в - 1;
- 19) а - 3, б - 2, в - 1;
- 20) а - 3, б - 2, в - 1.

Результаты

20—32 очка. Увы, язык мимики и жестов для вас — китайская грамота. Вам очень трудно правильно оценивать людей. Дело не в том, что вы на это не способны, просто вы не придаете этому должного значения. Тренируйте наблюдательность! Эта книга будет вам полезнее, чем кому бы то ни было.

33—46 очков. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы плохо умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того чтобы правильно строить свои отношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные слова и руководствоваться ими. Развивайте интуицию и больше полагайтесь на нее.

47—59 очков. У вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюда-

тельность и чутье. Но вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, в то время как слова имеют для вас второстепенное значение. Ваши «приговоры» поспешны, и в этом кроется опасность ошибки. Делайте на это поправку — и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях.

2. Понимают ли вас люди?

Американский комик Пэт Пилсон однажды блестяще проиллюстрировал то огромное влияние, которое оказывает на людей язык тела. Он сумел прекрасно высмеять программы известных политиков, удалив из голоса все эмоциональные оттенки и зачитав тексты с использованием неадекватных жестов. В таком виде выступление производит парадоксальный, комический эффект.

К сожалению, подобного эффекта порой добиваемся мы сами, посылая собеседнику бессловесные сигналы, не соответствующие нашим словам и намерениям. Узнать, насколько вам свойственны такие ошибки, помогает тест греческого психолога Микиса Урбаниса.

В каждом из следующих ниже вопросов обведите букву, обозначающую ответ, который подходит вам.

1. Как вы пожимаете руку?

- а) Одними пальцами;
- б) подавая руку сверху;
- в) обеими руками;
- г) так же, как партнер.

2. Какая манера сидеть на стуле или в кресле для вас более привычна?

- а) Верхом;
- б) скрестив вытянутые ноги;
- в) перекинув ногу через ручку кресла;
- г) нога на ногу, руки за головой;
- д) расслабив руки и ноги и слегка наклонившись вперед.

3. Как вы чаще всего стоите?

- а) Руки в бока;
- б) руки сложены на груди;
- в) руки за спиной;
- г) руки расслаблены.

4. Как вы обычно сидите за столом в школе, на работе, на встречах, во время дискуссий?

а) Облокотившись на стол, поддерживаете голову рукой;

б) облокотившись на стол, пальцы поднятых рук держите вместе домиком;

в) положив руки на стол, слегка наклоняетесь вперед.

5. Как часто в течение дня вы пользуетесь этими жестами? (Обозначьте цифрами от одного до пяти, имея в виду, что один означает почти никогда, а пять — постоянно.)

а) Потираете руки;

б) барабаните пальцами;

в) трогаете лицо;

г) складываете руки на груди;

д) прикрываете глаза.

По мнению специалистов, язык, на котором ведет разговор ваше тело, можно истолковать следующим образом.

1. Рукопожатие:

а) «Не очень-то набивайтесь мне в друзья. Я совсем не уверен, что вы мне нравитесь».

б) «Здесь я главный».

в) «Мне так хочется с вами подружиться! В жизни не встречал человека лучше вас!»

г) «Я не вполне уверен в себе и в вас тоже. Буду рад с вами подружиться, если вы не против».

2. Манера сидеть:

а) «Я здесь главная фигура, а этот стул обозначает мою от вас дистанцию».

б) «Никому здесь не доверяю и никому не позволю догадаться, что я чувствую. Мне здесь немножко не по себе».

в) «Мне все абсолютно безразлично».

г) «Куда вам всем до меня! Я вполне уверен в себе и вполне расположен к вам».

д) «Я готов относиться к вам как к равным, если вы будете так же относиться ко мне».

3. Манера стоять:

а) «Я готов взяться за это дело и уверен, что справлюсь!» или «Не собираюсь никого слушать, особенно если это начальство!»

б) «Не очень-то я вам доверяю. Лучше бы вам держаться от меня подальше».

в) «Я здесь главный».

г) «Я спокоен и уверен в себе».

4. *Манера сидеть за партией или столом:*

а) «Я устал и на самом деле не очень внимательно слушаю».

б) «Очень интересно!»

в) «Меня ваши идеи заинтересовали. Хотелось бы узнать о них поподробнее и кое-что добавить от себя».

5. *Жестикуляция:*

а) «Вот здорово!»

б) «Мне все это надоело».

в) «В себе-то я уверен» или «А вот в этом я сомневаюсь».

г) «Нет! Что бы вы ни сказали, я буду против!»

д) «Давайте скорее, мое терпение кончается!»

Подсчет очков

Ставьте себе единицу каждый раз, когда ваши позы и жесты отражают то, что вы действительно хотите выразить. Например, вы пожимаете руку только кончиками пальцев, когда хотите показать свою отстраненность, — поставьте себе единицу. Если обычно вы пожимаете руку кончиками пальцев, но на самом деле хотите показать свое дружелюбие, ставьте себе ноль. Иными словами, ставьте себе единицу за каждое совпадение ответа из первой части теста с ответом из второй (1а — 1а). При подсчете очков единицы складываются.

5 очков значат, что вы всегда даете понять другим людям, чего хотите, и люди вас понимают правильно. Ваши позы и жесты соответствуют вашим словам, и вы, по всей видимости, хорошо умеете передавать свои мысли и чувства.

4 очка означают, что люди почти всегда понимают то, что вы хотите внушить им без слов.

3 очка значат, что люди иной раз воспринимают вас неправильно, и это может создавать проблемы.

2 очка означают, что люди часто воспринимают вас неправильно, и вам приходится объясняться.

1 очко значит, что люди почти всегда понимают вас неправильно. Вам постоянно приходится объяснять, что вы имеете в виду.

Вы удивлены результатом? Согласны с тем, что из него следует? Если согласны, то из этого теста вы узнали, что без слов выражают ваши позы и жесты. Если вы не согласны, этот тест вам не подходит. Может, у вас собственный стиль рукопожатия или совершенно оригинальная манера сидеть и стоять. Однако независимо от вашего согласия или несогласия ваши позы и жесты все равно имеют определенное значение. Подумайте какое, если ваши жесты говорят об одном, а слова — о другом.

3. Дом расскажет о хозяине

Исследования немецких психологов, занимающихся проблемами отношений мужчины и женщины, свидетельствуют о том, что обстановка квартиры может многое рассказать о ее владельце. Специалисты советуют женщинам: когда ваш друг первый раз приглашает вас к себе домой, воспользуйтесь случаем и — не из праздного любопытства — приглядитесь к его жилищу, это поможет избежать многих неприятных иллюзий и разочарований.

С учетом обстановки владельцев квартир условно разделили на пять категорий.

Рационалист. Все здесь начищено до блеска. Личные вещи он укладывает в небольшие шкафчики, которых в квартире множество. Любимые цвета — черный и серый. Знайте: такой «чистюля» и в любовных отношениях холоден и стерилен, как и его квартира.

Хвастун. Уделяет повышенное внимание дизайну. Квартира похожа на антикварный магазин. Обычно он богат, но вряд ли вы будете с ним счастливы. Для такого человека вы — еще один экспонат в его антикварной квартире.

Рассеянный индивидуалист. Как правило, это интеллеktуал. Его квартира является хранилищем книг. Рабочий стол завален газетами и бумагами. В вазах — засохшие цветы, в квартире — беспорядок. Такие мужчины нравятся женщинам, но обычно не расположены к ответному чувству.

Хаотичный индивидуалист. Его одежда разбросана по всей квартире, часто валяется на стульях и даже на полу. Вместо постели у него разбитый диван. Редко бывает дома. В квартире наводит порядок по праздникам. Такой человек, как это ни парадоксально, надежен как друг и любовник.

Практик. Имеет всегда набитый холодильник. Квартира обставлена мягкой мебелью. Больше всего в жизни ценит любовь и вкусную еду. Избегает конфликтов. Не следует ожидать, что он сделает блестящую карьеру, но как любовник это самый предпочтительный тип.

А вот психологи из Тьюленского университета (США) сообщают о своих еще более детальных наблюдениях. Они утверждают, что о характере человека (как мужчины, так и женщины) можно вполне достоверно судить, заглянув в шкаф, где он хранит свои вещи. После многолетних исследований они пришли к следующим выводам.

Люди, в чьих шкафах царит идеальный порядок (то есть повседневная и выходная одежда отделены друг от друга, вычищены и выглажены), крайне рациональны, часто являются образцом для подражания, не тратят времени впустую и весьма предусмотрительны.

Те, чьи шкафы полны бумаг, старых писем, школьных тетрадок и всякого рода памятных безделушек, крайне замкнуты, никогда не делятся своими приятными воспоминаниями, очень чувствительны и легко ранимы.

Если шкаф полон старых вещей, то это говорит о том, что их хозяин неисправимый мечтатель. Перебирая старые вещи, такие люди обожают строить планы, редко их осуществляя.

4. УРОВЕНЬ ВАШЕЙ ОБЩИТЕЛЬНОСТИ

Этот тест поможет взглянуть на себя «со стороны», определить, достаточно ли вы коммуникабельны, корректны в отношениях со своими коллегами, сотрудниками, членами семьи.

На каждый из 16-ти вопросов отвечайте быстро и однозначно: *да, нет, иногда.*

1. Вам предстоит обычная деловая встреча. Выбивает ли вас ее ожидание из колеи?

2. Вызывает ли в вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании?

3. Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где раньше вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на вопрос)?

7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вернуть деньги, которые занял несколько месяцев назад?

9. В кафе или столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была. Предпочитаете ли вы отказаться от своего намерения, чем встать в хвост и томиться в ожидании?

12. Бойтесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У вас есть собственные, сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, живописи, культуры и никаких чужих мнений на этот счет вы не приемлете. Это так?

14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочитаете ли вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Оценка результатов

Да — 2 очка, *иногда* — 1 очко, *нет* — 0 очков.

Полученные очки просуммируйте и по классификатору определите, к какой категории вы относитесь.

30–32 очка. Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого не только сами, но и страдают близкие вам люди. Старайтесь быть общительней, контролируйте себя.

25–29 очков. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, новая работа и необходимость новых контактов выводят вас из равновесия. Вы знаете эту особенность вашего характера и недовольны собой, поэтому в вашей власти изменить в себе эти черты.

19–24 очка. Вы довольно общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Однако с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно.

14–18 очков. У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения спокойно, в то же время не любите шумных компаний, а многословие вызывает у вас раздражение.

9–13 очков. Вы весьма общительны, любопытны, разговорчивы, любите высказываться по различным вопросам, знакомиться с новыми людьми, бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Чего вам не хватает — так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании это легко исправить.

0–8 очков. Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из вас ключом, вы всегда в курсе всех дел, охотно принимаете участие во всех дискуссиях, охотно берете слово по любому поводу, беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой причине коллеги и руководители относятся к вам с некоторой опаской и сомнениями. Ваша коммуникабель-

ность носит болезненный характер. Вы говорливы, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения, вольно или невольно часто бываете причиной разного рода конфликтов. Вы вспыльчивы, обидчивы, необъективны. Людям на работе и дома трудно с вами. Подумайте над этим.

5. САМООЦЕНКА ЛИЧНОСТИ

На основе самопознания у человека вырабатывается определенное эмоционально-ценностное отношение к себе, которое выражается в самооценке, которая может быть завышенной, заниженной и адекватной. Определить ее поможет данный тест.

Внимательно прочтите слова, характеризующие отдельные черты характера:

аккуратность, беспечность, вдумчивость, восприимчивость, гордость, грубость, жизнерадостность, заботливость, завистливость, застенчивость, злопамятность, искренность, изысканность, капризность, легкоеверие, медлительность, мечтательность, мнительность, мстительность, настойчивость, нежность, непринужденность, нервозность, нерешительность, несдержанность, обаяние, обидчивость, осторожность, отзывчивость, педантичность, подвижность, подозрительность, принципиальность, поэтичность, презрительность, радушие, развязность, рассудочность, решительность, самозабвение, сдержанность, сострадательность, стыдливость, терпеливость, трусость, увлекаемость, упорство, уступчивость, холодность, энтузиазм.

Составьте два ряда слов по 10–20 в каждом. В первый столбец — под названием «*Мой идеал*» — поместите слова, которые характеризуют ваш идеал. Во второй — под названием «*Антиидеал*» — слова, которыми, на ваш взгляд, идеал обладать не должен. Из первого («*Мой идеал*») и второго («*Антиидеал*») рядов выберите те черты, которыми, как вам кажется, вы обладаете, независимо от степени их выраженности.

Число положительных черт, которые вы себе приписываете, разделите на число слов, помещенных в столбце «*Мой идеал*».

• Если результат близок к единице, вы себя, скорее всего, переоцениваете.

• Результат, близкий к нулю, свидетельствует о недооценке и повышенной самокритичности.

• При результате, близком к 0,5, — нормальная средняя самооценка, и вы достаточно критически себя воспринимаете.

Аналогичную процедуру проведите на основании сравнения выделенных отрицательных качеств со столбцом «Антиидеал».

• Результат, близкий к единице, свидетельствует о заниженной самооценке.

• Результат ближе к нулю — завышенная самооценка, к 0,5 — нормальная.

6. ТЕСТ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ САМОКОНТРОЛЯ

У каждого человека самоконтроль постоянен, и именно он определяет ваше поведение в любых ситуациях, как в случае удачи, так и неудачи.

В основе теста лежит положение о том, что человек экстернального типа полагает, что происходящие с ним события являются действием внешних сил (случая, других людей и т.д.) и от него не зависят. Человек же интернального типа считает происходящие с ним события результатом своей собственной деятельности.

На предложенные ниже вопросы ответьте «да» или «нет» в соответствии с вашим мнением.

1. Продвижение по службе больше зависит от удачного стечения обстоятельств, чем от особенностей и усилий человека.

2. Большинство разводов происходит из-за того, что люди не хотят приспособливаться друг к другу.

3. Болезнь — дело случая: уж если суждено заболеть, то ничего не поделаешь.

4. Люди оказываются одинокими из-за того, что сами не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим.

5. Осуществление моих желаний часто зависит от везения.

6. Бесплезно предпринимать усилия, чтобы завоевать симпатию других людей.

7. Внешние обстоятельства — родители и благосостояние — влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.

8. Я чувствую часто, что мало влияю на то, что происходит со мной.

9. Как правило, руководство оказывается более эффективным, когда полностью контролирует действия подчиненных, а не полагается на их самостоятельность.

10. Мои отметки в школе чаще зависели от случайных обстоятельств, чем от моих собственных усилий.

11. Когда я строю планы, то верю, что смогу их осуществить.

12. То, что многим людям кажется удачей или везением, на самом деле является результатом долгих целенаправленных усилий.

13. Думаю, что правильный образ жизни может больше помочь здоровью, чем врачи и лекарства.

14. Если люди не подходят друг другу, то как бы они ни старались наладить семейную жизнь, они все равно не смогут.

15. То хорошее, что я делаю, обычно бывает по достоинству оценено другими.

16. Дети вырастают такими, какими их воспитывают родители.

17. Думаю, что случай или судьба не играют важной роли в моей жизни.

18. Я стараюсь не планировать далеко вперед потому, что многое зависит от того, как сложатся обстоятельства.

19. Мои отметки в школе больше всего зависели от моих усилий и степени подготовленности.

20. В семейных конфликтах я чаще чувствую вину за собой, чем за противоположной стороной.

21. Жизнь большинства людей зависит от стечения обстоятельств.

22. Я предпочитаю руководство, при котором можно самостоятельно определять, что и как делать.

23. Думаю, что мой образ жизни ни в коей мере не является причиной моих болезней.

24. Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает людям добиться успехов в своем деле.

25. В конце концов, за плохое управление организацией ответственные люди, которые в ней работают.

26. Я часто чувствую, что ничего не могу изменить в сложившихся отношениях в семье.

27. Если я очень захочу, то могу к себе расположить любого.

28. На подрастающее поколение влияет так много разных обстоятельств, что усилия родителей по их воспитанию часто оказываются бесполезными.

29. То, что со мной происходит, — дело моих рук.

30. Трудно бывает понять, почему руководители поступают так, а не иначе.

31. Человек, который не смог добиться успеха в своей работе, скорее всего, не проявил достаточных усилий.

32. Чаще всего я могу добиться от членов моей семьи того, что я хочу.

33. В неприятностях и неудачах, которые были в моей жизни, чаще были виноваты другие люди, чем я сам.

34. Ребенка всегда можно уберечь от простуды, если за ним следить и правильно его одевать.

35. В сложных обстоятельствах я предпочитаю подождать, пока проблемы решатся сами собой.

36. Успех является результатом упорной работы и мало зависит от случая или везения.

37. Я чувствую, что от меня больше, чем от кого бы то ни было, зависит счастье моей семьи.

38. Мне всегда было трудно понять, почему я нравлюсь одним людям и не нравлюсь другим.

39. Я всегда предпочитаю принять решение и действовать самостоятельно, а не надеяться на помощь других людей или на судьбу.

40. К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными, несмотря на все его старания.

41. В семейной жизни бывают такие ситуации, которые невозможно решить даже при сильном желании.

42. Способные люди, не сумевшие реализовать свои возможности, должны в этом винить только самих себя.

43. Многие мои успехи были возможны только благодаря помощи других людей.

44. Большинство неудач в моей жизни произошло от неумения, незнания или лени и мало зависело от везения или невезения.

Баллы начисляются, если дан ответ «да» на вопросы 2, 4, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 22, 25, 27, 29, 31, 32, 34, 36, 37, 39, 42, 44 и если «нет» — на вопросы 1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 30, 33, 35, 38, 40, 41, 43. Максимальный балл — 44.

Высокий показатель соответствует высокому уровню субъективного контроля над любыми значимыми ситуациями. Такие люди считают, что большинство важных в их жизни событий — результат их собственных действий, что они могут ими управлять и, следовательно, чувствуют ответственность за свою жизнь и судьбу. Низкий показатель уровня субъективного контроля показывает, что такие люди не видят связи между своими поступками и значимыми для них событиями в их жизни и полагают, что большинство их является результатом случая или действий других людей.

7. УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СЛУШАТЬ?

Понятие «коммуникативные умения» предполагает умение установить дружескую атмосферу, понять проблемы собеседника. Ответы на вопросы теста оцениваются следующим образом: «почти всегда» — 2 балла, «в большинстве случаев» — 4 балла, «иногда» — 6 баллов, «редко» — 8 баллов, «почти никогда» — 10 баллов.

1. Стараетесь ли вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны вам?

2. Раздражают ли вас обычно манеры ваших партнеров по общению?

3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать вас на резкость или грубость?

4. Избегаете ли вы вступать в разговор с неизвестным или малоизвестным человеком?

5. Перебиваете ли вы говорящего?

6. Делаете ли вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете о другом?

7. Меняете ли вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?

8. Меняете ли вы тему разговора, если собеседник коснулся неприятной для вас темы?

9. Поправляете ли вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?

10. Бывает ли у вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем говорите?

Чем больше баллов вы набрали, тем лучше развито у вас умение слушать. Более 62 баллов — умение слушать выше среднего уровня. Обычно средний балл 55. Менее 55 баллов — вам стоит последить за собой при разговоре.

8. КАК ВЫ ПРОВОДИТЕ ПЕРЕГОВОРЫ?

Тест поможет вам определить, насколько эффективно вы умеете вести переговоры. Отметьте ситуации, которые вызывают у вас чувство неудовлетворенности или досады при беседе с любым человеком: начальником, подчиненным, товарищем, близким.

1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть что сказать, но нет возможности вставить слово.

2. Собеседник постоянно перебивает меня во время беседы, переговоров.

3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время разговора, и я не уверен, слушает ли он меня.

4. Разговор с партнером часто вызывает чувство пустой траты времени.

5. Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага его занимают больше, чем мои слова и мысли.

6. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство неловкости и тревоги.

7. Собеседник всегда отвлекает меня вопросами и комментариями.

8. Что бы я ни сказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.

9. Собеседник всегда старается отвергнуть мой пыл.

10. Собеседник искажает смысл моих слов и вкладывает в них другое содержание.

11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.

12. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня, чтобы согласиться.
14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонним: играет ручкой, курит сигарету, протирает стекла очков и т. д., и я не уверен, что он при этом внимателен.
15. Собеседник делает выводы за меня.
16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
17. Собеседник смотрит на меня не мигая.
18. Собеседник смотрит на меня как бы оценивая. Это беспокоит.
19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает так же.
20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.
21. Когда я говорю о чем-то серьезном, собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты.
22. Собеседник часто глядит на часы во время разговора.
23. Когда я вхожу в кабинет, он бросает все дела и все внимание обращает на меня.
24. Собеседник ведет себя так, будто я мешаю ему делать что-нибудь важное.
25. Собеседник требует, чтобы все согласились с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы не согласны?».

Подсчет результатов

Подсчитайте процент ситуаций, вызывающих у вас досаду и раздражение.

Более 70% — вы *плохой* собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться вести переговоры.

40–70% — вам *присущи некоторые недостатки*. Вам следует проявлять больше гибкости и легкости в переговорах, не заострять внимание на манере разговора, не искать скрытый смысл сказанного, не монополизировать позицию в разговоре.

10—40% — вы *хороший* собеседник, но иногда отказываете партнеру в полном внимании.

0—10% — вы *отличный* собеседник.

9. ВАШ СПОСОБ РЕАГИРОВАНИЯ В КОНФЛИКТЕ (Кеннег У., Томас К.)

Тест помогает определить основные способы вашей реакции на конфликтные ситуации.

Ученые по 12 суждениям из 30 пар выявляют пять возможных вариантов поведения человека в той или иной конфликтной ситуации: соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление. Выберите то суждение, которое наиболее типично для вашего поведения (пусть вас не смущает, что некоторые варианты поведения будут повторяться в других сочетаниях).

1. а) Иногда позволяю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

б) Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем мы оба согласны.

2. а) Стараюсь найти компромиссное решение.

б) Пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого человека и моих собственных.

3. а) Обычно настойчиво стремлюсь добиться своего.

б) Иногда жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

4. а) Стараюсь найти компромиссное решение.

б) Стараюсь не задеть чувств другого человека.

5. а) Улаживая спорную ситуацию, все время пытаюсь найти поддержку у другого человека.

б) Стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. а) Пытаюсь избежать неприятностей для себя.

б) Стараюсь добиться своего.

7. а) Стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его окончательно.

б) Считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться в другом.

8. а) Обычно настойчиво стремлюсь добиться своего.

б) Первым делом стараюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

9. а) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий.

б) Предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10. а) Твердо стремлюсь добиться своего.

б) Пытаюсь найти компромиссное решение.

11. а) Первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые вопросы и интересы.

б) Стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

12. а) Зачастую избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

б) Даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу.

13. а) Предлагаю среднюю позицию.

б) Настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.

14. а) Сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

б) Пытаюсь доказать другому логику и преимущество моих взглядов.

15. а) Стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

б) Стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.

16. а) Стараюсь не задеть чувств другого.

б) Обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. а) Обычно настойчиво стремлюсь добиться своего.

б) Стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18. а) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

б) Дам возможность другому остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.

19. а) Первым делом пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

б) Стараюсь отложить спорные вопросы, с тем чтобы со временем решить их окончательно.

20. а) Пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

б) Стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21. а) Во время переговоров стараюсь быть внимательным к другому.

б) Всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. а) Пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и позицией другого человека.

б) Отстаиваю свою позицию.

23. а) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.

б) Иногда предоставляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. а) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь ему идти навстречу.

б) Стараюсь убедить другого пойти на компромисс.

25. а) Пытаюсь убедить другого в своей правоте.

б) Веду переговоры, стараюсь быть внимательным к аргументам другого.

26. а) Обычно я предлагаю в споре среднюю позицию.

б) Почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.

27. а) Зачастую стремлюсь избежать споров.

б) Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28. а) Обычно настойчиво стремлюсь добиться своего.

б) Улаживая ситуацию, обычно стремлюсь найти поддержку у другого.

29. а) Предлагаю среднюю позицию.

б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.

30. а) Стараюсь не задеть чувств другого.

б) Всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

Оценка результатов

Соперничество: 3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 17а, 22б, 25а, 28а.

Сотрудничество: 2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 28б, 30б.

Компромисс: 2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26б, 29а.

Избегание: 1а, 5б, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 21а, 23б, 27а, 29б.

Приспособление: 1б, 3б, 4б, 6а, 11б, 15а, 16а, 18а, 24а, 25б, 27б, 30а.

Полученные количественные оценки сравниваются между собой для выявления наиболее предпочитаемой формы социального поведения человека в ситуации конфликта, тенденций его взаимоотношений в сложных условиях.

10. ЧТО ВЫ ЗНАЕТЕ О СЕБЕ, ИЛИ РАЗЛИЧНЫЕ СТОРОНЫ ВАШЕЙ ЛИЧНОСТИ (ОПРОСНИК ШМИШЕКА)

Опросник предназначен для диагностики типа акцентуации личности. Теоретической основой опросника является концепция «акцентуированных личностей» К. Леонгарда, который считает, что присущие личности черты могут быть разделены на основные и дополнительные. Основные черты составляют стержень, ядро личности. В случае яркой выраженности (акцента) основные черты становятся акцентуациями характера. Соответственно личности, у которых основные черты ярко выражены, названы Леонгардом «акцентуированными». Термин «акцентуированные личности» занял место между психопатией и нормой. Акцентуированные личности не следует рассматривать в качестве патологических, но в случае воздействия неблагоприятных факторов акцентуации могут приобретать патологический характер, разрушая структуру личности.

Опросник содержит 10 шкал (в соответствии с десятью выделенными Леонгардом типами акцентуированных личностей) и состоит из 88 вопросов, на которые требуется ответить «да» или «нет».

Инструкция. «Вам предлагается ответить на 88 вопросов, касающихся различных сторон вашей личности. Рядом с номером вопроса поставьте знак “+” (“да”), если согласны, или “—” (“нет”), если не согласны. Отвечайте быстро, долго не задумывайтесь».

Текст опросника (детский вариант)

1. Ты обычно спокоен, весел?
2. Легко ли ты обижаешься, огорчаешься?
3. Легко ли ты можешь расплакаться?
4. Много ли раз ты проверяешь, нет ли ошибок в твоей работе?
5. Такой ли ты сильный, как твои одноклассники?
6. Легко ли ты переходишь от радости к грусти и наоборот?
7. Любишь ли ты быть главным в игре?
8. Бывают ли дни, когда ты без всяких причин на всех сердисься?
9. Серьезный ли ты человек?
10. Всегда ли ты стараешься добросовестно выполнять задания учителей?
11. Умеешь ли ты выдумывать новые игры?
12. Скоро ли ты забываешь, если кого-нибудь обидел?
13. Считаешь ли ты себя добрым, умеешь ли сочувствовать?
14. Бросив письмо в почтовый ящик, проверяешь ли ты рукой, не застряло ли оно в прорези?
15. Стараешься ли ты быть лучшим в школе, в спортивной секции, в кружке?
16. Когда ты был маленьким, ты боялся грозы, собак?
17. Считают ли тебя ребята чересчур старательным и аккуратным?
18. Зависит ли твое настроение от домашних и школьных дел?
19. Можно ли сказать, что большинство твоих знакомых любит тебя?
20. Бывает ли у тебя беспокойно на душе?
21. Тебе обычно немного грустно?
22. Переживая горе, случалось ли тебе рыдать?
23. Тебе трудно оставаться на одном месте?
24. Борешься ли ты за свои права, когда с тобой поступают несправедливо?
25. Приходилось ли тебе когда-нибудь стрелять из рогатки в кошек?

26. Раздражает ли тебя, когда занавес или скатерть висят неровно?

27. Когда ты был маленьким, ты боялся оставаться один дома?

28. Бывает ли так, что тебе весело или грустно без причины?

29. Ты — один из лучших учеников в классе?

30. Часто ли ты веселишься, дурачишься?

31. Легко ли ты можешь рассердиться?

32. Чувствуешь ли ты себя иногда очень счастливым?

33. Умеешь ли ты веселить ребят?

34. Можешь ли ты прямо сказать кому-то все, что ты о нем думаешь?

35. Боишься ли ты крови?

36. Охотно ли ты выполняешь школьные поручения?

37. Заступишься ли ты за тех, с кем поступили несправедливо?

38. Тебе неприятно войти в темную пустую комнату?

39. Тебе больше по душе медленная и точная работа, чем быстрая и не такая точная?

40. Легко ли ты знакомишься с людьми?

41. Охотно ли ты выступаешь на утренниках, вечерах?

42. Ты когда-нибудь убежал из дома?

43. Ты когда-нибудь расстраивался из-за ссоры с ребятами, учителями настолько, что не мог пойти в школу?

44. Кажется ли тебе жизнь тяжелой?

45. Можешь ли ты при неудаче посмеяться над собой?

46. Стараешься ли ты помириться, если ссора произошла не по твоей вине?

47. Любишь ли ты животных?

48. Уходя из дому, приходилось ли тебе возвращаться, чтобы проверить, не случилось ли чего-нибудь?

49. Кажется ли тебе иногда, что с тобой или твоими родными должно что-то случиться?

50. Твое настроение зависит от погоды?

51. Трудно ли тебе отвечать в классе, даже если ты знаешь ответ на вопрос?

52. Можешь ли ты, если сердиться на кого-то, начать драться?

53. Нравится ли тебе быть среди ребят?

54. Если тебе что-то не удастся, можешь ли ты прийти в отчаяние?

55. Можешь ли ты организовать игру, работу?

56. Упорно ли ты стремишься к цели, даже если на пути встречаются трудности?

57. Плакал ли ты когда-нибудь во время просмотра кинофильма, чтения грустной книги?

58. Бывает ли тебе трудно уснуть из-за каких-нибудь забот?

59. Подсказываешь ли ты или даешь списывать?

60. Боишься ли ты пройти один по темной улице вечером?

61. Следишь ли ты за тем, чтобы каждая вещь лежала на своем месте?

62. Бывает ли с тобой так, что ты ложишься спать с хорошим настроением, а просыпаешься с плохим?

63. Свободно ли ты чувствуешь себя с незнакомыми ребятами (в новом классе, лагере)?

64. Бывает ли у тебя головная боль?

65. Часто ли ты смеешься?

66. Если ты не уважаешь человека, можешь ли ты вести себя с ним так, чтобы он этого не замечал (не показывать своего неуважения)?

67. Можешь ли ты сделать много разных дел за один день?

68. Часто ли с тобой бывают несправедливы?

69. Любишь ли ты природу?

70. Уходя из дому, ложась спать, проверяешь ли ты, заперта ли дверь, выключен ли свет?

71. Боязлив ли ты, как ты считаешь?

72. Меняется ли твое настроение за праздничным столом?

73. Участвуешь ли ты в драматическом кружке, любишь ли ты читать стихи со сцены?

74. Бывает ли у тебя без особой причины угрюмое настроение, при котором тебе ни с кем не хочется говорить?

75. Бывает ли, что ты думаешь о будущем с грустью?

76. Бывают ли у тебя неожиданные переходы от радости к тоске?

77. Умеешь ли ты развлекать гостей?
78. Подолгу ли ты сердишься, обижаешься?
79. Сильно ли ты переживаешь, если горе случилось у твоих друзей?
80. Станешь ли ты из-за ошибки, помарки переписывать лист в тетради?
81. Считаешь ли ты себя недоверчивым?
82. Часто ли тебе снятся страшные сны?
83. Возникало ли у тебя желание прыгнуть в окно или броситься под машину?
84. Становится ли тебе веселее, если все вокруг веселятся?
85. Если у тебя неприятности, можешь ли ты на время забыть о них, не думать о них постоянно?
86. Совершаешь ли ты поступки, неожиданные для самого себя?
87. Обычно ты немногословен, молчалив?
88. Мог бы ты, участвуя в драматическом представлении, настолько войти в роль, что при этом забыть, что ты не такой, как на сцене?

Текст опросника
(взрослый вариант)

1. Является ли ваше настроение в общем веселым и беззаботным?
2. Восприимчивы ли вы к обидам?
3. Случалось ли вам иногда быстро заплакать?
4. Всегда ли вы считаете себя правым в том деле, которое делаете, и вы не успокоитесь, пока не убедитесь в этом?
5. Считаете ли вы себя более смелым, чем в детском возрасте?
6. Может ли ваше настроение меняться от глубокой радости до глубокой печали?
7. Находитесь ли вы в компании в центре внимания?
8. Бывают ли у вас дни, когда вы без достаточных оснований находитесь в угрюмом и раздражительном настроении и ни с кем не хотите разговаривать?
9. Серьезный ли вы человек?
10. Можете ли вы сильно воодушевиться?

11. Предприимчивы ли вы?
12. Быстро ли вы забываете, если вас кто-нибудь обидит?
13. Мягкосердечный ли вы человек?
14. Пытаетесь ли вы проверить после того, как опустили письмо в почтовый ящик, не осталось ли оно висеть в прорези?
15. Всегда ли вы стараетесь быть добросовестным в работе?
16. Испытывали ли вы в детстве страх перед грозой или собаками?
17. Считаете ли вы других людей недостаточно требовательными друг к другу?
18. Сильно ли зависит ваше настроение от жизненных событий и переживаний?
19. Всегда ли вы прямодушны со своими знакомыми?
20. Часто ли ваше настроение бывает подавленным?
21. Были ли у вас раньше истерический припадок или истощение нервной системы?
22. Склонны ли вы к состояниям сильного внутреннего беспокойства или страстного стремления?
23. Трудно ли вам длительное время просидеть на стуле?
24. Боретесь ли вы за свои интересы, если кто-то поступает с вами несправедливо?
25. Смогли бы вы убить человека?
26. Сильно ли вам мешает косо висящая гардина или неровно настланная скатерть (настолько, что вам хочется немедленно устранить эти недостатки)?
27. Испытывали ли вы в детстве страх, когда оставались одни в квартире?
28. Часто ли у вас без причины меняется настроение?
29. Всегда ли вы старательно относитесь к своей деятельности?
30. Быстро ли вы можете разгневаться?
31. Можете ли вы быть бесшабашно веселым?
32. Можете ли вы иногда целиком проникнуться чувством радости?
33. Подходите ли вы для проведения увеселительных мероприятий?
34. Высказываете ли вы обычно людям свое откровенное мнение по тому или иному вопросу?

35. Влияет ли на вас вид крови?
36. Охотно ли вы занимаетесь деятельностью, связанной с большой ответственностью?
37. Склонны ли вы вступить за человека, с которым поступили несправедливо?
38. Трудно ли вам входить в темный подвал?
39. Выполняете ли вы кропотливую черную работу так же медленно и тщательно, как и любимое вами дело?
40. Являетесь ли вы общительным человеком?
41. Охотно ли вы декламировали в школе стихи?
42. Убегали ли вы ребенком из дома?
43. Тяжело ли вы воспринимаете жизнь?
44. Бывали ли у вас конфликты и неприятности, которые так изматывали вам нервы, что вы не выходили на работу?
45. Можно ли сказать, что вы при неудачах не теряете чувства юмора?
46. Сделаете ли вы первым шаг к примирению, если вас кто-то оскорбит?
47. Любите ли вы животных?
48. Уйдете ли вы с работы или из дому, если у вас там что-то не в порядке?
49. Мучают ли вас неопределенные мысли, что с вами или с вашими родственниками случится какое-нибудь несчастье?
50. Считаете ли вы, что настроение зависит от погоды?
51. Затруднит ли вас выступить на сцене перед большим количеством зрителей?
52. Можете ли вы выйти из себя и дать волю рукам, если вас кто-то умышленно грубо рассердит?
53. Много ли вы общаетесь?
54. Если вы будете чем-либо разочарованы, придете ли в отчаяние?
55. Нравится ли вам работа организаторского характера?
56. Упорно ли вы стремитесь к своей цели, даже если на пути встречается много препятствий?
57. Может ли вас так захватить кинофильм, что слезы выступят на глазах?
58. Трудно ли вам будет заснуть, если вы целый день

размышляли над своим будущим или какой-нибудь проблемой?

59. Приходилось ли вам в школьные годы пользоваться подсказками или списывать у товарищей домашнее задание?

60. Трудно ли вам пойти ночью на кладбище?

61. Следите ли вы с большим вниманием, чтобы каждая вещь в доме лежала на своем месте?

62. Приходилось ли вам лечь спать в хорошем настроении, а проснуться в удрученном и несколько часов оставаться в нем?

63. Можете ли вы с легкостью приспособиться к новой ситуации?

64. Есть ли у вас предрасположенность к головной боли?

65. Часто ли вы смеетесь?

66. Можете ли вы быть приветливым с людьми, не открывая своего истинного отношения к ним?

67. Можно ли вас назвать оживленным и бойким человеком?

68. Сильно ли вы страдаете из-за несправедливости?

69. Можно ли вас назвать страстным любителем природы?

70. Есть ли у вас привычка проверять перед сном или перед тем, как уйти, выключен ли газ и свет, закрыта ли дверь?

71. Пугливы ли вы?

72. Бывает ли, что вы чувствуете себя на седьмом небе, хотя объективных причин для этого нет?

73. Охотно ли вы участвовали в юности в кружках художественной самодеятельности, в театральном кружке?

74. Тянет ли вас иногда смотреть вдаль?

75. Смотрите ли вы на будущее пессимистически?

76. Может ли ваше настроение измениться от высочайшей радости до глубокой тоски за короткий период времени?

77. Легко ли поднимается ваше настроение в дружеской компании?

78. Переносите ли вы злость длительное время?

79. Сильно ли вы переживаете, если горе случилось у другого человека?

80. Была ли у вас в школе привычка переписывать лист в тетради, если вы поставили на него кляксу?

81. Можно ли сказать, что вы больше недоверчивы и осторожны, нежели доверчивы?

82. Часто ли вы видите страшные сны?

83. Возникала ли у вас мысль против воли броситься из окна, под приближающийся поезд?

84. Становитесь ли вы радостным в веселом окружении?

85. Легко ли вы можете отвлечься от обременительных вопросов и не думать о них?

86. Трудно ли вам сдерживать себя, если вы разозлитесь?

87. Предпочитаете ли вы молчать (да), или вы словоохотливы (нет)?

88. Могли бы вы, если пришлось бы участвовать в театральном представлении, с полным проникновением и перевоплощением войти в роль и забыть о себе?

Ключ

При совпадении ответа на вопрос с ключом ответу присваивается один балл.

1. *Демонстративность/демонстративный тип:*

+ : 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88.

- : 51.

Сумму ответов умножить на 2.

2. *Застывание/застывающий тип:*

+ : 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81.

- : 12, 46, 59.

Сумму ответов умножить на 2.

3. *Педантичность/педантичный тип:*

+ : 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83.

- : 36.

Сумму ответов умножить на 2.

4. *Возбудимость/возбудимый тип:*

+ : 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86.

Сумму ответов умножить на 3.

5. Гипертичность/гипертичный тип:

+ : 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77.

Сумму ответов умножить на 3.

6. Дистимность/дистимический тип:

+ : 9, 21, 43, 75, 87.

- : 31, 53, 65.

Сумму ответов умножить на 3.

7. Тревожность/тревожно-боязливый тип:

+ : 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82.

- : 5.

Сумму ответов умножить на 3.

8. Экзальтированность/аффективно-экзальтированный тип:

+ : 10, 32, 54, 76.

Сумму ответов умножить на 6.

9. Эмотивность/эмотивный тип:

+ : 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79.

- : 25.

Сумму ответов умножить на 3.

10. Циклотимность/циклотимный тип:

+ : 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84.

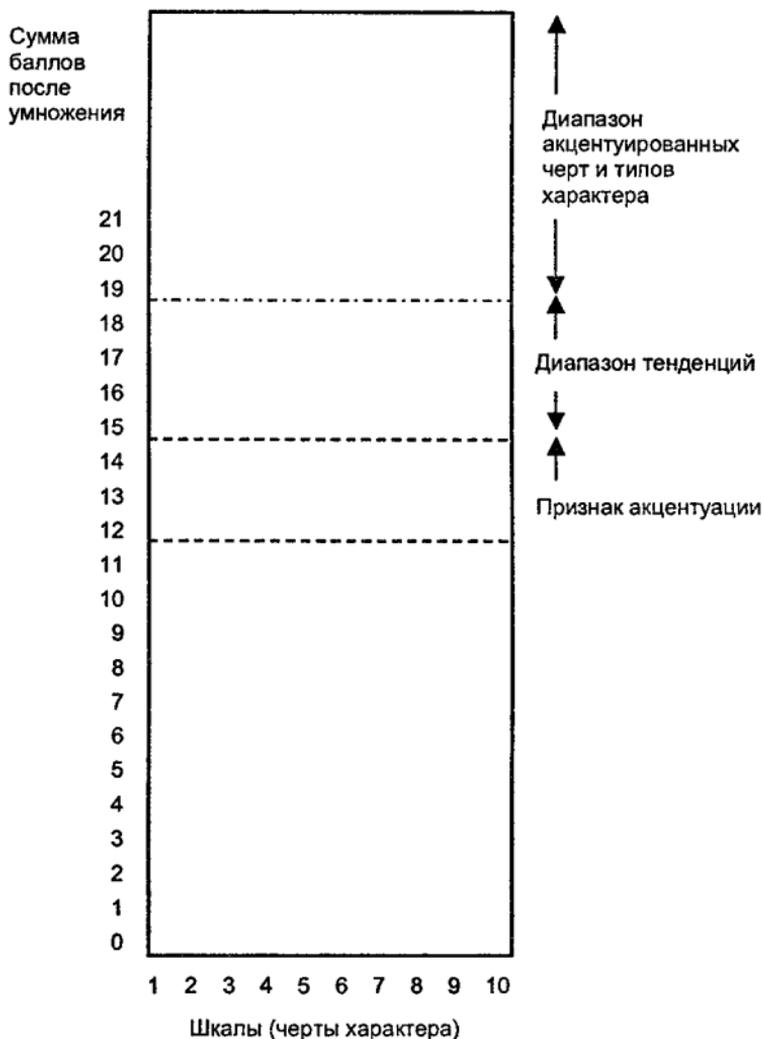
Сумму ответов умножить на 3.

Максимальная сумма баллов после умножения — 24.

По некоторым источникам, признаком акцентуации считается величина, превосходящая 12 баллов. Другие же на основании практического применения опросника считают, что сумма баллов в диапазоне от 15 до 19 говорит лишь о тенденции к тому или иному типу акцентуации. И лишь в случае превышения 19 баллов черта характера является акцентуированной. Полученные данные могут быть представлены в виде профиля личностной акцентуации (табл. 4).

Результаты многих людей по этому тесту не выходят за пределы средних показателей. Если ваш результат не превышает 19 баллов, речь должна идти не о наличии акцентуации личности, а лишь об определенных особенностях вашего темперамента и характера. Поэтому описание той или иной акцентуации не должно восприниматься вами однозначно как характеристика вашей личности.

Профиль характера (личностной акцентуации)



Учтите: в психологии нет хороших или плохих качеств личности. Есть только индивидуальные особенности, которые отличают вас от любого другого или любого другого от вас. И от того, насколько вы сможете смириться с ними, принять их и с выгодой для себя и без ущерба для других их использовать, зависит состояние

вашей души, ваше самочувствие, настроение, а то и жизнь в целом.

Выделенные Леонгардом 10 типов акцентуированных личностей разделены на две группы: *акцентуации характера* (демонстративный, педантичный, застревающий, возбудимый) и *акцентуации темперамента* (гипертимический, дистимический, тревожно-боязливый, циклотимический, аффективный, эмотивный).

1. *Демонстративный тип*. Характеризуется повышенной способностью к вытеснению, демонстративностью поведения, живостью, подвижностью, легкостью в установлении контактов. Склонен к фантазерству, лживости и притворству, направленным на приукрашивание своей персоны, к авантюризму, артистизму, позерству. Им движет стремление к лидерству, потребность в признании, жажда постоянного внимания к своей персоне, жажда власти, похвалы; перспектива быть незамеченным отягощает его. Он демонстрирует высокую приспособляемость к людям, эмоциональную лабильность (легкую смену настроений) при отсутствии действительно глубоких чувств, склонность к интригам (при внешней мягкости манеры общения). Отмечается беспредельный эгоцентризм, жажда восхищения, сочувствия, почитания, удивления. Обычно похвала других в его присутствии вызывает у него особо неприятные ощущения, он этого не выносит. Стремление к компании обычно связано с потребностью ощутить себя лидером, занять исключительное положение. Самооценка сильно далека от объективности. Может раздражать своей самоуверенностью и высокими притязаниями, сам систематически провоцирует конфликты, но при этом активно защищается. Обладая патологической способностью к вытеснению, он может полностью забыть то, о чем он не желает знать. Это расковывает его во лжи. Обычно лжет с невинным лицом, поскольку то, о чем он говорит, в данный момент для него является правдой; по-видимому, внутренне он не осознает свою ложь или же осознает очень неглубоко, без заметных угрызений совести. Способен увлечь других неординарностью мышления и поступков.

2. *Застревающий тип*. Его характеризует умеренная

общительность, занудство, склонность к нравоучениям, неразговорчивость. Часто страдает от мнимой несправедливости по отношению к нему. В связи с этим проявляет настороженность и недоверчивость по отношению к людям, чувствителен к обидам и огорчениям, уязвим, подозрителен, отличается мстительностью, долго переживает происшедшее, не способен легко отходить от обид. Для него характерна заносчивость, часто выступает инициатором конфликтов. Самонадеянность, жесткость установок и взглядов, сильно развитое честолюбие часто приводят к настойчивому утверждению своих интересов, которые он отстаивает с особой энергичностью. Стремится добиться высоких показателей в любом деле, за которое берется, и проявляет большое упорство в достижении своих целей. Основной чертой является склонность к аффектам (правдолюбие, обидчивость, ревность, подозрительность), инертность в проявлении аффектов, в мышлении, в моторике.

3. Педантичный тип. Характеризуется ригидностью, инертностью психических процессов, тяжестью на подъем, долгим переживанием травмирующих событий. В конфликты вступает редко, выступая скорее пассивной, чем активной стороной. В то же время очень сильно реагирует на любое проявление нарушения порядка. На службе ведет себя как бюрократ, предъявляя окружающим много формальных требований. Пунктуален, аккуратен, особое внимание уделяет чистоте и порядку, скрупулезен, добросовестен, склонен жестко следовать плану, в выполнении действий нетороплив, усидчив, ориентирован на высокое качество работы и особую аккуратность, склонен к частым самопроверкам, сомнениям в правильности выполненной работы, брюзжанию, формализму. С охотой уступает лидерство другим людям.

4. Возбудимый тип. Недостаточная управляемость, ослабление контроля над влечениями и побуждениями сочетаются у людей такого типа с властью физиологических влечений. Для него характерна повышенная импульсивность, инстинктивность, грубость, занудство, угрюмость, гневливость, склонность к хамству и брани, к трениям и конфликтам, в которых сам и является активной, прово-

цирующей стороной. Раздражителен, вспыльчив, часто меняет место работы, неуживчив в коллективе. Отмечается низкая контактность в общении, замедленность вербальных и невербальных реакций, тяжеловесность поступков. Для него никакой труд не становится привлекательным, работает лишь по мере необходимости, проявляет такое же нежелание учиться. Равнодушен к будущему, целиком живет настоящим, желая извлечь из него массу развлечений. Повышенная импульсивность или возникающая реакция возбуждения гасятся с трудом и могут быть опасны для окружающих. Он может быть властным, выбирая для общения наиболее слабых.

5. Гипертимный тип. Людей этого типа отличает большая подвижность, общительность, болтливость, выраженность жестов, мимики, пантомимики, чрезмерная самостоятельность, склонность к озорству, недостаток чувства дистанции в отношениях с другими. Часто спонтанно отклоняются от первоначальной темы в разговоре. Везде вносят много шума, любят компании сверстников, стремятся ими командовать. Они почти всегда имеют очень хорошее настроение, хорошее самочувствие, высокий жизненный тонус, нередко цветущий вид, хороший аппетит, здоровый сон, склонность к чревоугодию и иным радостям жизни. Это люди с повышенной самооценкой, веселые, легкомысленные, поверхностные и вместе с тем деловитые, изобретательные, блестящие собеседники; люди, умеющие развлекать других, энергичные, деятельные, инициативные. Большое стремление к самостоятельности может служить источником конфликтов. Для них характерны вспышки гнева, раздражения, особенно когда они встречают сильное противодействие, терпят неудачу. Склонны к аморальным поступкам, повышенной раздражительности, прожектерству. Недостаточно серьезно относятся к своим обязанностям. Они трудно переносят условия жесткой дисциплины, монотонную деятельность, вынужденное одиночество.

6. Дистимический тип. Люди этого типа отличаются серьезностью, даже подавленностью настроения, медлительностью, слабостью волевых усилий. Для них характерны пессимистическое отношение к будущему, занижен-

ная самооценка, а также низкая контактность, немногословность в беседе, даже молчаливость. Такие люди являются домоседами, индивидуалистами; общества, шумной компании обычно избегают, ведут замкнутый образ жизни. Часто угрюмы, заторможенны, склонны фиксироваться на теневых сторонах жизни. Они добросовестны, ценят тех, кто с ними дружит, и готовы им подчиниться, располагают обостренным чувством справедливости, а также замедленностью мышления.

7. Тревожный тип. Людям данного типа свойственны низкая контактность, минорное настроение, робость, пугливость, неуверенность в себе. Дети тревожного типа часто боятся темноты, животных, страшатся оставаться одни. Они сторонятся шумных и бойких сверстников, не любят чрезмерно шумных игр, испытывают чувство робости и застенчивости, тяжело переживают контрольные, экзамены, проверки. Часто стесняются отвечать перед классом. Охотно подчиняются опеке старших, нотации взрослых могут вызвать у них угрызения совести, чувство вины, слезы, отчаяние. У них рано формируется чувство долга, ответственности, высокие моральные и этические требования. Чувство собственной неполноценности стараются замаскировать в самоутверждении через те виды деятельности, где они могут в большей мере раскрыть свои способности.

Свойственные им с детства обидчивость, чувствительность, застенчивость мешают сблизиться с теми, с кем хочется; особо слабым звеном является реакция на отношение к ним окружающих. Непереносимость насмешек, подозрения сопровождаются неумением постоять за себя, отстаивать правду при несправедливых обвинениях. Редко вступают в конфликты с окружающими, играя в них в основном пассивную роль, в конфликтных ситуациях они ищут поддержки и опоры. Они обладают дружелюбием, самокритичностью, исполнительностью. Вследствие своей незащитности нередко служат козлами отпущения, мишенями для шуток.

8. Экзальтированный тип. Яркая черта этого типа — способность восторгаться, восхищаться, а также улыбочивость, ощущение счастья, радости, наслаждения. Эти

чувства у них могут часто возникать по причине, которая у других не вызывает большого подъема, они легко приходят в восторг от радостных событий и в полное отчаяние — от печальных. Им свойственна высокая контактность, словоохотливость, влюбчивость. Такие люди часто спорят, но не доводят дела до открытых конфликтов. В конфликтных ситуациях они бывают как активной, так и пассивной стороной. Они привязаны к друзьям и близким, альтруистичны, имеют чувство сострадания, хороший вкус, проявляют яркость и искренность чувств. Могут быть паникерами, подвержены сиюминутным настроениям, порывисты, легко переходят от состояния восторга к состоянию печали, обладают лабильностью психики.

9. Эмотивный тип. Этот тип родствен экзальтированному, но проявления его не столь бурны. Для него характерны эмоциональность, чувствительность, тревожность, болтливость, боязливость, глубокие реакции в области тонких чувств. Наиболее сильно выраженная их черта — гуманность, сопереживание другим людям или животным, отзывчивость, мягкосердечность, они радуются чужим успехам. Впечатлительны, слезливы, любые жизненные события воспринимают серьезнее, чем другие люди. Подростки остро реагируют на сцены из фильмов, где кому-либо угрожает опасность; сцена насилия может вызвать у них сильное потрясение, которое долго не забудется и может нарушить сон. Редко вступают в конфликты, обиды носят в себе, не выплескивая их наружу. Им свойственно обостренное чувство долга, исполнительность. Бережно относятся к природе, любят выращивать растения, ухаживать за животными.

10. Циклотимный тип. Характеризуется сменой гипертимных и дистимных состояний. Людям этого типа свойственны частые периодические смены настроения, а также зависимость от внешних событий. Радостные события вызывают у них картины гипертимии: жажду деятельности, повышенную говорливость, скачку идей; печальные — подавленность, замедленность реакций и мышления; так же часто меняется их манера общения с окружающими людьми.

В подростковом возрасте можно обнаружить два варианта циклотимической акцентуации: типичные и лабильные циклоиды. *Типичные циклоиды* в детстве обычно производят впечатление гипертимных, но затем проявляется вялость, упадок сил; то, что раньше давалось легко, теперь требует непомерных усилий. Прежде шумные и бойкие, они становятся вялыми домоседами, наблюдается падение аппетита, бессонница или, наоборот, сонливость. На замечания реагируют раздражением, даже грубостью и гневом, в глубине души, однако, впадая при этом в уныние, глубокую депрессию, не исключены суицидальные попытки. Учатся неровно, случившиеся упущения наверстывают с трудом, порождают в себе отвращение к занятиям. У *лабильных циклоидов* фазы смены настроения обычно короче, чем у типичных циклоидов. Плохие дни отмечаются как более насыщенные дурным настроением, чем вялостью. В период подъема выражены желания иметь друзей, быть в компании. Настроение влияет на самооценку.

11. ФЛЕГМАТИК, МЕЛАНХОЛИК, ХОЛЕРИК, САНГВИНИК — КТО ВЫ? (ОПРОСНИК EPQ, МЕТОДИКА АЙЗЕНКА)

Цель. Опросник предназначен для изучения индивидуально-психологических черт личности с целью диагностики степени выраженности свойств, выдвигаемых в качестве существенных компонентов личности: нейротизма, экстра-, интроверсии и психотизма. Опросник содержит 101 вопрос, на который испытуемый должен ответить «да» (+) либо «нет» (-). Время ответов не ограничивается, хотя затягивать процедуру обследования не рекомендуется.

Инструкция. «Вам предлагается ответить на вопросы, касающиеся вашего обычного способа поведения. Постарайтесь представить типичные ситуации и дайте первый «естественный» ответ, который придет вам в голову.

Если вы согласны с утверждением, рядом с его номером поставьте “+” (“да”), если нет — знак “-” (“нет”). Отвечайте быстро и точно. Помните, что нет “хороших” или “плохих” ответов».

Текст опросника

1. У вас много различных хобби?
2. Вы обдумываете предварительно то, что собираетесь сделать?
3. У вас часто бывают спады и подъемы настроения?
4. Вы претендовали когда-нибудь на похвалу за то, что в действительности сделал другой человек?
5. Вы разговорчивый человек?
6. Вас беспокоило бы то, что вы залезли в долги?
7. Вам приходилось чувствовать себя несчастным человеком без особых на то причин?
8. Вам случалось когда-нибудь пожадничать, чтобы получить больше, чем вам полагалось?
9. Вы тщательно запираете дверь на ночь?
10. Вы считаете себя жизнерадостным человеком?
11. Увидев, как страдает ребенок, животное, вы бы сильно расстроились?
12. Вы часто переживаете из-за того, что сделали или сказали что-то, чего не следовало бы делать или говорить?
13. Вы всегда исполняете свои обещания, даже если лично вам это очень неудобно?
14. Вы получили бы удовольствие, прыгая с парашютом?
15. Способны ли вы дать волю чувствам и от души повеселиться в шумной компании?
16. Вы раздражительны?
17. Вы когда-нибудь обвиняли кого-нибудь в том, в чем на самом деле были виноваты сами?
18. Вам нравится знакомиться с новыми людьми?
19. Вы верите в пользу страхования?
20. Легко ли вас обидеть?
21. Все ли ваши привычки хороши и желательны?
22. Вы стараетесь быть в тени, находясь в обществе?
23. Стали бы вы принимать средства, которые могут привести вас в необычное или опасное состояние (алкоголь, наркотики)?
24. Вы часто испытываете такое состояние, когда все надоело?
25. Вам случалось брать вещи, принадлежащие дру-

гому лицу, будь это даже такая мелочь, как булавка или пуговица?

26. Вам нравится часто ходить к кому-нибудь в гости и бывать в обществе?

27. Вам доставляет удовольствие обижать тех, кого вы любите?

28. Вас часто беспокоит чувство вины?

29. Вам приходилось говорить о том, в чем вы плохо разбираетесь?

30. Вы обычно предпочитаете книги встречам с людьми?

31. У вас есть явные враги?

32. Вы назвали бы себя нервным человеком?

33. Вы всегда извиняетесь, когда наругаете другому?

34. У вас много друзей?

35. Вам нравится устраивать розыгрыши и шутки, которые иногда могут действительно причинить людям боль?

36. Вы беспокойный человек?

37. В детстве вы всегда безропотно и немедленно выполняли то, что вам приказывали?

38. Вы считаете себя беззаботным человеком?

39. Много ли для вас значат хорошие манеры и чистоплотность?

40. Волнуетесь ли вы по поводу каких-либо ужасных событий, которые могли бы случиться, но не случились?

41. Вам случалось сломать или потерять чужую вещь?

42. Вы обычно первыми проявляете инициативу при знакомстве?

43. Можете ли вы легко понять состояние человека, если он делится с вами заботами?

44. У вас часто нервы бывают натянуты до предела?

45. Бросите ли вы ненужную бумажку на пол, если под рукой нет корзины?

46. Вы больше молчите, находясь в обществе других людей?

47. Считаете ли вы, что брак старомоден и его следует отменить?

48. Вы иногда чувствуете жалость к себе?

49. Вы иногда много хвастаетесь?

50. Вы легко можете внести оживление в довольно скучную компанию?

51. Раздражают ли вас осторожные водители?
52. Вы беспокоитесь о своем здоровье?
53. Вы говорили когда-нибудь плохо о другом человеке?
54. Вы любите пересказывать анекдоты и шутки своим друзьям?
55. Для вас большинство пищевых продуктов одинаковы на вкус?
56. Бывает ли у вас иногда дурное настроение?
57. Вы дерзили когда-нибудь своим родителям в детстве?
58. Вам нравится общаться с людьми?
59. Вы переживаете, если узнаете, что допустили ошибки в своей работе?
60. Вы страдаете от бессонницы?
61. Вы всегда моете руки перед едой?
62. Вы из тех людей, которые не лезут за словом в карман?
63. Вы предпочитаете приходиться на встречу немного раньше назначенного времени?
64. Вы чувствуете себя апатичным, усталым без какой-либо причины?
65. Вам нравится работа, требующая быстрых действий?
66. Вы так любите поговорить, что не упускаете любого удобного случая побеседовать с новым человеком?
67. Ваша мать — хороший человек (была хорошим человеком)?
68. Часто ли вам кажется, что жизнь ужасно скучна?
69. Вы когда-нибудь воспользовались оплошностью другого человека в своих целях?
70. Вы часто берете на себя больше, чем позволяет время?
71. Есть ли люди, которые стараются избегать вас?
72. Вас очень заботит ваша внешность?
73. Вы всегда вежливы, даже с неприятными людьми?
74. Считаете ли вы, что люди затрачивают слишком много времени, чтобы обеспечить свое будущее, откладывая сбережения, страхуя себя и свою жизнь?
75. Возникало ли у вас когда-нибудь желание умереть?

76. Вы попытались бы избежать уплаты налога с дополнительного заработка, если бы были уверены, что вас никогда не смогут уличить в этом?

77. Душа компании — это о вас?

78. Вы стараетесь не грубить людям?

79. Вы долго переживаете после случившегося конфуза?

80. Вы когда-нибудь настаивали на том, чтобы было по-вашему?

81. Вы часто приезжаете на вокзал в последнюю минуту перед отходом поезда?

82. Вы когда-нибудь намеренно говорили что-нибудь неприятное или обидное для человека?

83. Вас беспокоили ваши нервы?

84. Вам неприятно находиться среди людей, которые подшучивают над товарищами?

85. Вы легко теряете друзей по своей вине?

86. Вы часто испытываете чувство одиночества?

87. Всегда ли ваши слова совпадают с делом?

88. Нравится ли вам иногда дразнить животных?

89. Вы легко обижаетесь на замечания, касающиеся лично вас и вашей работы?

90. Жизнь без какой-либо опасности показалась бы вам слишком скучной?

91. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или работу?

92. Вам нравится суета и оживление вокруг вас?

93. Вы хотите, чтобы люди боялись вас?

94. Верно ли, что вы иногда полны энергии и все горит в руках, а иногда совсем вялы?

95. Вы иногда откладываете на завтра то, что должны сделать сегодня?

96. Считают ли вас живым и веселым человеком?

97. Часто ли вам говорят неправду?

98. Вы очень чувствительны к некоторым явлениям, событиям, вещам?

99. Вы всегда готовы признавать свои ошибки?

100. Вам когда-нибудь было жалко животное, которое попало в капкан?

101. Трудно ли вам было заполнять анкету?

Обработка данных

При обработке опросника подсчитывается количество совпавших с «ключевыми» ответов испытуемого. За ответ, соответствующий ключу, присваивается 1 балл, за несоответствующий ключу — 0 баллов. Полученные баллы суммируются.

Ключ

1. Шкала психотизма:

ответы «нет» (-): № 2, 6, 9, 11, 19, 39, 43, 59, 63, 67, 78, 100;

ответы «да» (+): № 14, 23, 27, 31, 35, 47, 51, 53.

2. Шкала экстраверсии—интроверсии:

ответы «нет» (-): № 22, 30, 46, 84;

ответы «да» (+): № 1, 3, 10, 15, 18, 26, 34, 38, 42, 50.

3. Шкала нейротизма:

ответы «да» (+): № 3, 7, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40, 44, 48, 56, 60, 64, 68, 72, 75, 79, 83, 86, 89, 94, 98.

4. Шкала искренности:

ответы «нет» (-): № 4, 8, 17, 25, 29, 41, 43, 49, 65, 69, 76, 80, 82, 91, 93, 101;

ответы «да» (+): № 13, 21, 33, 37, 61, 73, 87, 99.

Интерпретация результатов

Методика содержит 4 шкалы: экстраверсии—интроверсии, нейротизма, психотизма и специфическую шкалу, предназначенную для оценки искренности испытуемого, его отношения к обследованию.

Айзенк рассматривал структуру личности как состоящую из трех факторов.

1. *Экстраверсия—интроверсия.* Характеризуя *типичного экстраверта*, автор отмечает его общительность и обращенность индивида вовне, широкий круг знакомств, необходимость контактов. Он действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив, беззаботен, оптимистичен, добродушен, весел. Предпочитает движение и действие, имеет тенденцию к агрессивности. Чувства и эмо-

ции не имеют строгого контроля, склонен к рискованным поступкам. На него не всегда можно положиться.

Типичный интроверт — это спокойный, застенчивый, интроективный человек, склонный к самоанализу. Сдержан и отдален от всех, кроме близких друзей. Планирует и обдумывает свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям, серьезно относится к принятию решений, любит во всем порядок. Контролирует свои чувства, его нелегко вывести из себя. Обладает пессимистичностью, высоко ценит нравственные нормы.

2. Нейротизм. Характеризует эмоциональную устойчивость или неустойчивость (эмоциональную стабильность или нестабильность). Нейротизм, по некоторым данным, связан с показателями лабильности нервной системы. Эмоциональная устойчивость — черта, выражающая сохранение организованного поведения, ситуативной целенаправленности в обычных и стрессовых ситуациях. Характеризуется зрелостью, отличной адаптацией, отсутствием большой напряженности, беспокойства, а также склонностью к лидерству, общительности. Нейротизм выражается в чрезвычайной нервности, неустойчивости, плохой адаптации, склонности к быстрой смене настроений (лабильности), чувстве виновности и беспокойства, озабоченности, депрессивных реакциях, рассеянности внимания, неустойчивости в стрессовых ситуациях. Нейротизму соответствует эмоциональность, импульсивность; неровность в контактах с людьми, изменчивость интересов, неуверенность в себе, выраженная чувствительность, впечатлительность, склонность к раздражительности. Нейротическая личность характеризуется неадекватно сильными реакциями по отношению к вызывающим их стимулам. У лиц с высокими показателями по шкале нейротизма в неблагоприятных стрессовых ситуациях может развиться невроз.

3. Психотизм. Эта шкала говорит о склонности к асоциальному поведению, вычурности, неадекватности эмоциональных реакций, высокой конфликтности, неконтактности, эгоцентричности, эгоистичности, равнодушию. Согласно Айзенку, высокие показатели по экстраверсии и нейротизму соответствуют психиатрическому диагнозу

истерии, а высокие показатели по интроверсии и нейротизму — состоянию тревоги или реактивной депрессии. Нейротизм и психотизм в случае выраженности этих показателей понимаются в качестве «предрасположенности» к соответствующим видам патологии.

Высокие оценки по шкале экстраверсии—интроверсии соответствуют экстравертированному типу, низкие — интровертированному.

Средние показатели по шкале экстра-, интроверсии: 7—15 баллов.

Средние показатели по шкале нейротизма: 8—16.

Средние значения по шкале психотизма: 5—12.

Вряд ли у вас слишком высокие показатели по нейротизму или психотизму, поэтому не стоит беспокоиться, что у вас развивается какая-то страшная психическая патология. Средние показатели свидетельствуют лишь об особенностях вашего характера и темперамента, но если ваша нервность, излишняя эмоциональная неуравновешенность, подавленность, конфликтность и другие неприятные проявления беспокоят вас и причиняют много проблем, не стоит откладывать визит к психологу или психотерапевту.

Если по шкале искренности количество баллов превышает 10, то результаты обследования считаются недостоверными и испытуемому следует отвечать на вопросы более откровенно.

Привлекая данные из физиологии высшей нервной деятельности, Айзенк высказывает гипотезу о том, что сильный и слабый типы, по Павлову, очень близки к экстравертированному и интровертированному типам личности. Природа интро- и экстраверсии усматривается во врожденных свойствах центральной нервной системы, которые обеспечивают уравновешенность процессов возбуждения и торможения. Таким образом, используя данные обследования по шкалам экстра-, интроверсии и нейротизма, можно вывести показатели темперамента личности по классификации Павлова, который описал четыре классических типа: *сангвиник* (по основным свойствам центральной нервной системы характеризуется как сильный, уравновешенный, подвижный), *холерик* (сильный,

неуравновешенный, подвижный), *флегматик* (сильный, уравновешенный, инертный), *меланхолик* (слабый, неуравновешенный, инертный). На схеме можно увидеть, как соотносятся типы темперамента со шкалами опросника. Там же приведена краткая характеристика каждого типа темперамента.



Как правило, следует говорить о преобладании тех или иных черт темперамента, поскольку в жизни в чистом виде они встречаются редко.

«Чистый» сангвиник быстро приспосабливается к новым условиям, быстро сходится с людьми, общителен. Чувства легко возникают и сменяются, эмоциональные переживания, как правило, неглубоки. Мимика богатая, подвижная, выразительная. Несколько непоседлив, нуждается в новых впечатлениях, недостаточно регулирует свои импульсы, не умеет строго придерживаться выработанного распорядка жизни, системы в работе. В связи с этим не может успешно выполнять дело, требующее равной затраты сил, длительного и методичного напряжения, усидчивости, устойчивости внимания, терпения. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, творческой

деятельности вырабатываются поверхностность и непостоянство.

Холерик отличается повышенной возбудимостью, действия прерывисты. Ему свойственны резкость и стремительность движений, сила, импульсивность, яркая выраженность эмоциональных переживаний. Вследствие неуравновешенности, увлекшись делом, склонен действовать изо всех сил, истощаться больше, чем следует. Имея общественные интересы, темперамент проявляет в инициативности, энергичности, принципиальности. При отсутствии духовной жизни холерический темперамент часто проявляется в раздражительности, аффективности, несдержанности, вспыльчивости, неспособности к самоконтролю при эмоциональных обстоятельствах.

Флегматик характеризуется сравнительно низким уровнем активности поведения, новые формы которого вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обладает медлительностью и спокойствием в действиях, мимике и речи, ровностью, постоянством, глубиной чувств и настроений. Настойчивый и упорный «труженик жизни», он редко выходит из себя, не склонен к аффектам, рассчитав свои силы, доводит дело до конца, ровен в отношениях, в меру общителен, не любит попусту болтать. Экономит силы, попусту их не тратит. В зависимости от условий в одних случаях флегматик может характеризоваться «положительными» чертами — выдержкой, глубиной мыслей, постоянством, основательностью и т. д., в других — вялостью, безучастностью к окружающему, ленью и безволием, бедностью и слабостью эмоций, склонностью к выполнению одних лишь привычных действий.

Меланхолик. У него реакция часто не соответствует силе раздражителя, присутствует глубина и устойчивость чувств при слабом их выражении. Ему трудно долго на чем-то сосредоточиться. Сильные воздействия часто вызывают у меланхолика продолжительную тормозную реакцию (опускаются руки). Ему свойственны сдержанность и приглушенность моторики и речи, застенчивость, робость, нерешительность. В нормальных условиях меланхолик — человек глубокий, содержательный, может быть хорошим тружеником, успешно справляться с жизнен-

ными задачами. При неблагоприятных условиях может превратиться в замкнутого, боязливого, тревожного, ранимого человека, склонного к тяжелым внутренним переживаниям таких жизненных обстоятельств, которые вовсе этого не заслуживают.

Для удобства в работе с опросником можно использовать бланк ответов для испытуемых (табл. 5) и ключ для подсчета результатов (табл. 6).

Таблица 5

Бланк для ответов

№ во- просов	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0										
10										
20										
30										
40										
50										
60										
70										
80										
90										

Таблица 6

Ключ

№ во- просов	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0										
10										
20										
30										
40										
50										
60										
70										
80										
90										

12. ДИАГНОСТИКА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ, ИЛИ КОНФЛИКТНЫЙ ЛИ ВЫ ЧЕЛОВЕК?

(МЕТОДИКА Т. ЛИРИ)

Цель. Методика предназначена для изучения стиля и структуры межличностных отношений и их особенностей, а также исследования представлений испытуемого о себе, своем «идеальном Я», отношения к самому себе. Методика позволяет выявить зоны конфликтов испытуемого.

Описание методики

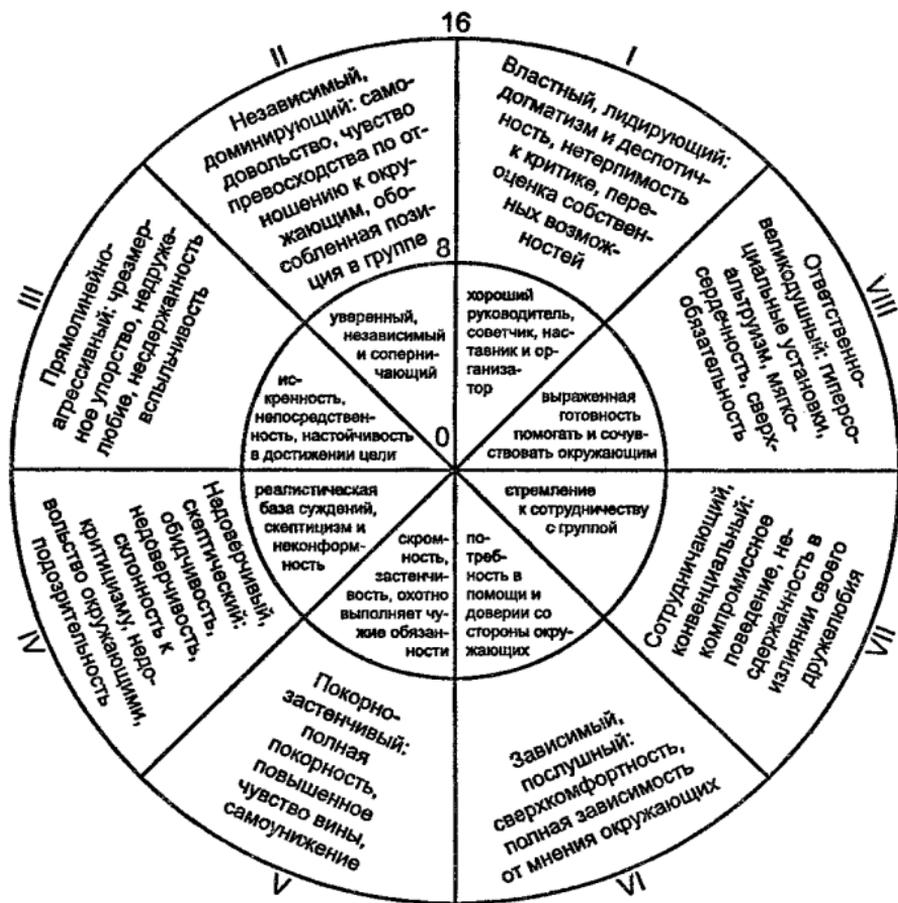
На основании исследований межличностных отношений Т. Лири выделил 8 общих и 16 более конкретизированных вариантов межличностного взаимодействия, ко-

Таблица 7

Регистрационный бланк

№ во-проса	Да	Нет	Сомне-ваюсь
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			

№ во-проса	Да	Нет	Сомне-ваюсь
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			
41			
42			
43			
44			
45			
46			
47			
48			
49			
50			
51			
52			
53			
54			
55			
56			
57			
58			
59			
60			



торые представил в виде круговой психограммы. Полярные на этой схеме варианты являются противоположными друг другу.

Опросник составлен соответственно этим выделенным типам межличностного поведения и представляет собой набор из 128 простых лаконичных характеристик-эпитетов, которые группируются по 16 вопросов в 8 октантах, отражающих различные психологические профили. Методика может быть представлена испытуемому списком или на отдельных карточках. Оценивая себя по пунктам опросника, испытуемый должен отмечать знаком «+» те характеристики, которые считает присущими себе.

Инструкция. «Перед вами набор характеристик. Прочтите каждую и отметьте знаком “+” те, которые соответствуют вашему представлению о себе. Будьте внимательны, старайтесь отвечать как можно более точно и правдиво».

Текст опросника «Какой вы человек?»

1. Другие думают о нем благосклонно.
2. Производит впечатление на окружающих.
3. Умеет распоряжаться, приказывать.
4. Умеет настоять на своем.
5. Обладает чувством достоинства.
6. Независимый.
7. Способен сам позаботиться о себе.
8. Может проявить безразличие.
9. Способен быть суровым.
10. Строгий, но справедливый.
11. Может быть искренним.
12. Критичен к другим.
13. Любит поплакаться.
14. Часто печален.
15. Способен проявлять недоверие.
16. Часто разочаровывается.
17. Способен быть критичным к себе.
18. Способен признать свою неправоту.
19. Охотно подчиняется.
20. Уступчивый.
21. Благодарный.
22. Восхищающийся, склонен к подражанию.
23. Уважительный.
24. Ищущий одобрения.
25. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи.
26. Стремится ужиться с другими.
27. Дружелюбный, доброжелательный.
28. Внимательный, ласковый.
29. Деликатный.
30. Ободряющий.
31. Отзывчивый к призывам о помощи.
32. Бескорыстный.
33. Способен вызывать восхищение.
34. Пользуется у других уважением.
35. Обладает талантом руководителя.
36. Любит ответственность.
37. Уверен в себе.
38. Самоуверен, напорист.

39. Деловитый, практичный.
40. Любит соревноваться.
41. Стойкий и крутой где надо.
42. Неумолимый, но беспристрастный.
43. Раздражительный.
44. Открытый, прямолинейный.
45. Не терпит, чтобы им командовали.
46. Скептичен.
47. На него трудно произвести впечатление.
48. Обидчивый, щепетильный.
49. Легко смущается.
50. Не уверен в себе.
51. Уступчивый.
52. Скромный.
53. Часто прибегает к помощи других.
54. Очень почитает авторитеты.
55. Охотно принимает советы.
56. Доверчив и стремится радовать других.
57. Всегда любезен в обхождении.
58. Дорожит мнением окружающих.
59. Общительный, уживчивый.
60. Добросердечный.
61. Добрый, вселяющий уверенность.
62. Нежный, мягкосердечный.
63. Любит заботиться о других.
64. Бескорыстный, щедрый.
65. Любит давать советы.
66. Производит впечатление значительности.
67. Начальственно-повелительный.
68. Властный.
69. Хвастливый.
70. Надменный, самодовольный.
71. Думает только о себе.
72. Хитрый, расчетливый.
73. Нетерпим к ошибкам других.
74. Своекорыстный.
75. Откровенный.
76. Часто недружелюбен.
77. Озлобленный.
78. Жалобщик.

79. Ревнивый.
80. Долго помнит обиды.
81. Самобичующий.
82. Застенчивый.
83. Безынициативный.
84. Кроткий.
85. Зависимый, несамостоятельный.
86. Любит подчиняться.
87. Предоставляет другим принимать решения.
88. Легко попадает впросак.
89. Легко поддается влиянию друзей.
90. Готов довериться любому.
91. Благорасположен ко всем без разбора.
92. Всем симпатизирует.
93. Прощает все.
94. Переполнен чрезмерным сочувствием.
95. Великодушен, терпим к недостаткам.
96. Стремится покровительствовать.
97. Стремящийся к успеху.
98. Ожидает восхищения от каждого.
99. Распоряжается другими.
100. Деспотичный.
101. Сноб (судит о людях по рангу и достатку, а не по личным качествам).
102. Тщеславный.
103. Эгоистичный.
104. Холодный, черствый.
105. Язвительный, насмешливый.
106. Злой, жестокий.
107. Часто гневлив.
108. Бесчувственный, равнодушный.
109. Злопамятный.
110. Проникнут духом противоречий.
111. Упрямый.
112. Недоверчивый, подозрительный.
113. Робкий.
114. Стыдливый.
115. Отличается чрезмерной готовностью подчиняться.
116. Мягкотелый.
117. Почти никогда и никому не возражает.

118. Навязчивый.
119. Любит, чтобы его опекали.
120. Чрезмерно доверчив.
121. Стремится снискать расположение каждого.
122. Со всеми соглашается.
123. Всегда дружелюбен.
124. Всех любит.
125. Слишком снисходителен к окружающим.
126. Старается утешить каждого.
127. Заботится о других в ущерб себе.
128. Портит людей чрезмерной добротой.

Обработка данных

После того как испытуемый оценит себя, подсчитываются баллы по каждому из 8 октантов психограммы методики. Каждый плюс оценивается в 1 балл; таким образом, максимальная оценка уровня — 16 баллов.

1-й октант: вопросы	1-4, 33-36, 65-68, 97-100;
2-й октант: вопросы	5-8, 37-40, 69-72, 101-104;
3-й октант: вопросы	9-12, 41-44, 73-76, 105-108;
4-й октант: вопросы	13-16, 45-48, 77-80, 109-112;
5-й октант: вопросы	17-20, 49-52, 81-84, 113-116;
6-й октант: вопросы	21-24, 53-56, 85-88, 117-120;
7-й октант: вопросы	25-28, 57-60, 89-92, 121-124;
8-й октант: вопросы	29-32, 61-64, 93-96, 125-128.

Каждому из 8 октантов соответствует следующий тип межличностных отношений.

1. Авторитарный:

0-8 баллов. Уверенный в себе, упорный, настойчивый, может быть хорошим наставником и организатором. Обладает свойствами руководителя.

9-12. Доминантный, энергичный, успешный в делах, любит давать советы, требует к себе уважения, может быть нетерпим к критике, ему свойственна переоценка собственных возможностей.

13-16. Властный, диктаторский, деспотический характер, всех поучает, дидактический стиль высказываний,

не склонен принимать советы других, стремится к лидерству, командованию другими, сильная личность с чертами деспотизма.

2. Независимый — доминирующий:

0–8 баллов. Уверенный, независимый, ориентированный на себя, склонный к соперничеству тип.

9–12. Самодовольный, нарциссический, с выраженным чувством собственного достоинства, превосходства над окружающими, с тенденцией иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, и занимать обособленную позицию в группе.

13–16. Стремится быть над всеми, самовлюбленный, расчетливый. К окружающим относится отчужденно. Заносчивый, хвастливый.

3. Агрессивный:

0–8 баллов. Упрямый, упорный, настойчивый в достижении цели, энергичный, непосредственный.

9–12. Требовательный, прямолинейный, откровенный, строгий и резкий в оценке других, непримиримый, склонный во всем обвинять окружающих, насмешливый, ироничный, раздражительный.

13–16. Чрезмерное упорство, недружелюбие, жесткость, враждебность по отношению к окружающим, несдержанность, вспыльчивость, агрессивность, доходящая до асоциального поведения.

4. Недоверчивый — скептический:

0–8 баллов. Реалистичен в суждениях и поступках, критичен по отношению к окружающим, скептик, неконформный.

9–12. Выраженная склонность к критицизму. Разочарованный в людях, замкнутый, скрытный, обидчивый. Недоверчив к окружающим, испытывает трудности в интерперсональных контактах из-за подозрительности и боязни плохого отношения. Свой негативизм проявляет в вербальной агрессии.

13–16. Отчужденный по отношению к враждебному и злобному миру, очень подозрительный, крайне обидчивый, склонный к сомнению во всем, злопамятный, постоянно жалуется на всех (шизоидный тип характера).

5. Покорно-застенчивый:

0—8 баллов. Скромный, робкий, уступчивый, эмоционально сдержанный, способный подчиняться, не имеет собственного мнения, послушно и честно выполняет свои обязанности.

9—12. Застенчивый, кроткий, легко смущается, склонен подчиняться более сильному без учета ситуации.

13—16. Покорный, склонный к самоуничижению, слабовольный, склонный уступать всем и во всем, всегда ставит себя на последнее место и осуждает себя, приписывает себе вину, пассивный, стремится найти опору в ком-либо более сильном.

6. Зависимый:

0—8 баллов. Конформный, мягкий, ожидает помощи и советов, доверчивый, склонный к восхищению окружающими, вежливый, нуждается в признании.

9—12. Послушный, боязливый, беспомощный, не умеет проявить сопротивление, искренне считает, что другие всегда правы.

13—16. Очень неуверенный в себе, имеет навязчивые страхи, опасения, тревожится по любому поводу, поэтому зависим от других, чужого мнения; сверхконформный.

7. Сотрудничающий:

0—8 баллов. Склонный к сотрудничеству, кооперации, гибкий и компромиссный при решении проблем и в конфликтных ситуациях, стремится быть в согласии с мнением окружающих, сознательно конформный, следует условностям, правилам и принципам хорошего тона в отношениях с людьми, инициативный энтузиаст в достижении целей группы, стремится помогать, любит чувствовать себя в центре внимания, заслужить внимание и любовь, общительный, проявляет теплоту и дружелюбие в отношениях.

9—16. Дружелюбный и любезный со всеми, ориентирован на принятие и социальное одобрение, стремится удовлетворить требования всех, быть хорошим для всех без учета ситуации, стремится к целям микрогруппы, имеет развитые механизмы вытеснения и подавления, эмоционально лабильный (истероидный тип характера).

8. *Альтруистический:*

0—8 баллов. Ответственный по отношению к людям, деликатный, мягкий, добрый; эмоциональное отношение к людям проявляет в сострадании, симпатии, заботе, ласке, умеет подбодрить и успокоить окружающих, бескорыстный и отзывчивый.

9—16. Гиперответственный, всегда приносит в жертву свои интересы, стремится помочь и сострадать всем, навязчивый в своей помощи и слишком активный по отношению к окружающим, неадекватно принимает на себя ответственность за других (может быть, только внешняя маска, скрывающая личность противоположного типа).

Полученные количественные показатели по каждому из октантов от 0 до 16 переносятся на психограмму. На соответствующей номеру октанта координате, на уровне, соответствующем полученным баллам, проводятся дуги. Отделенная дугой внутренняя часть октанта заштриховывается. После того как отмечены все полученные при обследовании результаты и заштрихована внутренняя, центральная часть круга психограммы до уровня, очерченного дугами, получается некое подобие веера. Наиболее заштрихованные октанты соответствуют преобладающему стилю межличностных отношений данного индивида. Характеристики, не выходящие за пределы 8 баллов, свойственны гармоничным личностям. Показатели, превышающие 8 баллов, свидетельствуют об акцентуации свойств, выявляемых данным октантом. Баллы, достигающие уровня 14—16, свидетельствуют о трудностях социальной адаптации. Низкие показатели по всем октантам (0—3 балла) могут быть результатом скрытности и неоткровенности испытуемого. Если в психограмме нет октантов, заштрихованных выше 4 баллов, то данные сомнительны в плане их достоверности: испытуемый не захотел оценить себя откровенно.

Первые четыре типа межличностных отношений характеризуются преобладанием неконформных тенденций и склонностью к дезъюнктивным (конфликтным) проявлениям (III, IV), большей независимостью мнения, упор-

ством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию (I, II).

Другие четыре октанта — V, VI, VII, VIII — представляют противоположную картину: преобладание конформных установок, конгруэнтность в контактах с окружающими (VII, VIII), неуверенность в себе, податливость мнению окружающих, склонность к компромиссам (V, VI).

По двум специальным формулам определяются показатели по двум основным факторам: доминирование и дружелюбие.

Доминирование: $(I - V) + 0,7 \times (III + II - IV - VI)$.

Дружелюбие: $(VII - III) + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI)$.

В целом интерпретация данных должна ориентировать на преобладание одних показателей над другими и в меньшей степени — на абсолютные величины.

Испытуемые, у которых преобладает *властный* — *лидирующий* тип межличностного отношения (I октант), характеризуются оптимистичностью, быстротой реакций, высокой активностью, выраженной мотивацией достижения, тенденцией к доминированию, повышенным уровнем притязаний, легкостью и быстротой в принятии решений, гомономностью (т. е. ориентацией в основном на собственное мнение и минимальной зависимостью от внешних средовых факторов), экстравертированностью. Поступки и высказывания могут опережать их продуманность. Это реагирование по типу «здесь и сейчас», выраженная тенденция к спонтанной самореализации, активное воздействие на окружение, завоевательная позиция, стремление вести за собой и подчинять своей воле других.

II октант, соответствующий *независимо-доминирующему* типу межличностных отношений, при явном преобладании над другими, по данным исследования, сочетается с такими особенностями, как черты самодовольства (или самовлюбленности), дистантность, эгоцентричность, завышенный уровень притязаний, выраженное чувство соперничества, проявляющееся в стремлении занять обособленную позицию в группе. Доминантность здесь в меньшей степени обращена на общие с группой интересы и не проявляется стремлением вести людей за

собой, заражая их своими идеями. Стил мышления нешаблонный, творческий. Мнение окружающих воспринимается критически, собственное мнение возводится в ранг догмы или достаточно категорически отстаивается. Эмоциям недостает тепла, поступкам — конформности. Высокая поисковая активность сочетается с рассудочностью. Низкая подчиняемость.

Прямолинейно-агрессивный тип межличностных отношений (преобладание показателей III октанта) обнаружил выраженную близость к таким личностным характеристикам, как ригидность установок, сочетающаяся с высокой спонтанностью, упорство в достижении целей, практицизм при недостаточной опоре на накопленный опыт в состоянии эмоциональной захваченности, повышенное чувство справедливости, сочетающееся с убежденностью в собственной правоте, легко загорающееся чувство враждебности при противодействии и критике в свой адрес, непосредственность и прямолинейность в высказываниях и поступках, повышенная обидчивость, легко угасающая в комфортной ситуации, не ущемляющей престиж личности испытуемого.

IV октант — недоверчивый — скептический тип межличностных отношений — проявляется такими личностными характеристиками, как обособленность, замкнутость, ригидность установок, критический настрой к любым мнениям, кроме собственного, неудовлетворенность своей позицией в микрогруппе, подозрительность, сверхчувствительность к критическим замечаниям в свой адрес, неконформность суждений и поступков, склонность к построению ригидных и сверхценных умозаключений, связанных с убежденностью в недоброжелательности окружающих лиц, опережающая враждебность в высказываниях и поведении, которая оправдывается априорной уверенностью в людской злобности, системное мышление, опирающееся на конкретный опыт, практичность, реалистичность, склонность к иронии, высокая конфликтность, которая может быть не столь явной (если сравнивать с типом III) и аккумулироваться, создавая тем самым повышенную напряженность и способствуя нарастающей отгороженности.

V октант — *покорно-застенчивый* тип межличностных отношений — оказался преобладающим у личностей болезненно застенчивых, интровертированных, пассивных, весьма щепетильных в вопросах морали и совести, подчиняемых, неуверенных в себе, с повышенной склонностью к рефлексии, с заметным преобладанием мотивации избегания неуспеха и низкой мотивацией достижения, заниженной самооценкой, тревожных, с повышенным чувством ответственности, неудовлетворенных собой, склонных к тому, чтобы винить себя во всем при неудачах, легко впадающих в состояние грусти, пессимистически оценивающих свои перспективы, аккуратных и исполнительных в работе, избегающих широких контактов и социальных ролей, в которых они могли бы привлечь к себе внимание окружающих, ранимых и впечатлительных, болезненно сосредоточенных на своих недостатках и проблемах.

VI октант — *зависимый — послушный* тип межличностных отношений. Лица с преобладанием показателей VI октанта обнаруживают высокую тревожность, повышенную чувствительность к средовым воздействиям, тенденцию к выраженной зависимости мотивационной направленности от складывающихся с другими отношений, собственного мнения — от мнения окружающих. Потребность в привязанности и теплых отношениях является ведущей. Неуверенность в себе тесно связана с неустойчивой самооценкой. Исполнительность и ответственность в работе создают таким людям хорошую репутацию в коллективе, однако инертность в принятии решений, конформность установок и неуверенность в себе не способствуют их продвижению на роль лидера. Повышенная мнительность, чувствительность к невниманию и грубости окружающих, повышенная самокритичность, опасения неуспеха как основа мотивационной направленности формируют канву конформного поведения.

VII октант — *сотрудничающий — конвенциональный* тип межличностных отношений — обладает такими индивидуально-личностными характеристиками, как эмоциональная неустойчивость, высокий уровень тревожности и низкий — агрессивности, повышенная откликае-

мость на средовые воздействия, зависимость самооценки от мнения других, стремление к причастности групповым веяниям, сотрудничеству. Экзальтация, потребность в излиянии дружелюбия на окружающих, поиски признания в глазах наиболее авторитетных личностей группы. Стремление найти общность с другими. Энтузиазм, восприимчивость к эмоциональному настрою группы. Широкий круг интересов при некоторой поверхностности увлечений.

VIII октант, преобладание которого позволяет отнести тип межличностного взаимодействия к *ответственно-великодушному*, сочетается с такими личностными особенностями, как выраженная потребность соответствовать социальным нормам поведения, склонность к идеализации гармонии межличностных отношений, экзальтация в проявлении своих убеждений, выраженная эмоциональная вовлеченность, которая может носить более поверхностный характер, чем это декларируется, художественный тип восприятия и переработки информации, стиль мышления — целостный, образный. Легкое вживание в разные социальные роли, гибкость в контактах, коммуникабельность, доброжелательность, жертвенность, стремление к деятельности, полезной для всех людей, проявление милосердия, благотворительности, миссионерский склад личности. Артистичность. Потребность производить приятное впечатление, нравиться окружающим. Проблема подавленной (или вытесненной) враждебности, вызывающей повышенную напряженность, соматизация тревоги, склонность к психосоматическим заболеваниям, вегетативный дисбаланс как результат блокированности поведенческих реакций.

С целью изучения структуры «Я», внутриличностной гармонии индивида, к приведенной выше инструкции следует добавить: «После того как вы оценили себя по приведенным в опроснике характеристикам, сделайте то же самое в отношении образа “Я”, к которому вы стремитесь, то есть опишите с помощью тех же характеристик “идеал” вашего “Я”. При этом не забудьте включить и те свойства, которыми вы обладаете, если они не противоречат вашему представлению об идеале». Полученные

данные подсчитываются и заносятся на психограмму так же, как и в первом случае, после чего проводится анализ и сопоставление оценки испытуемым его актуального и идеального образа «Я».

Наиболее простой и часто встречающийся вариант представляет собой незначительные количественные различия, которые позволяют судить о том, какие особенности своего стиля межличностного поведения индивида не устраивают. Если в образе «Я» V октант зачерчен больше других, а в образе «идеала Я» он значительно уменьшен и ему противопоставлен увеличенный I октант, то испытуемый считает себя избыточно пассивным, застенчивым и робким в межличностных отношениях и хотел бы от этих свойств избавиться, быть более уверенным в себе.

Если образ «Я» включает в себя высокие показатели IV октанта (т. е. выявляет недоверчивость, настороженность, недовольство сложившимися с окружающими отношениями), а образ идеального «Я» обнаруживает преобладание VIII октанта и значительно уменьшившиеся показатели IV, то при интерпретации результатов следует учесть, что испытуемый тяготеет межличностным конфликтом и отчасти склонен самокритично оценить свою роль в создавшейся ситуации, стремясь в идеале быть доброжелательным и конгруэнтным с окружающими его людьми. Таким образом, каждый раз соотношение показателей полярных (по содержательным характеристикам признаков), противоположных октантов — III и VII, II и VI — говорит о том, каковы пути компенсации тех личностных свойств, которые ухудшают адаптацию личности в социальной среде

Если в первом варианте (актуальное «Я») преобладают октанты, отражающие характеристики зависимого и конформного поведения (V, VI, VII), а во втором (идеальное «Я») — октанты, выявляющие независимость и доминантность (I, II) или агрессивность (III), то испытуемый болезненно переживает подчиненность своей позиции, страдает его самолюбие и компенсаторные усилия направлены на повышение своего социального статуса. Если соотношение обратное, т. е. преобладают независи-

мость, доминантность и агрессивность (II, I, IV), а в идеале испытуемый хотел бы быть ближе к окружающим его людям и избавиться от тех черт характера, которые способствуют разладу межличностных отношений: упрямство (III), агрессивность (IV), дистантность (II), самоуверенность (I), — то здесь речь идет об усилении самоконтроля над непосредственным, спонтанным поведением.

Опыт показывает, что на самом деле и образ актуального «Я», и идеал являются неотъемлемой частью структуры целостного «Я». Мало того, окружающими человек часто воспринимается согласно его идеальному «Я», а его актуальное «Я» представляет собой его собственные проблемы, осознанные и взятые под контроль.

В норме обычно не наблюдаются значительные расхождения между «Я» актуальным и идеальным. Умеренное (неконфликтное) расхождение или, скорее, неполное совпадение должно рассматриваться как необходимое условие для дальнейшего роста личности, самосовершенствования. Неудовлетворенность собой чаще наблюдается у лиц с заниженной самооценкой (V, VI, VII октанты), а также у лиц, находящихся в ситуации затянувшегося конфликта (IV октант). Преобладание одновременно I и V октанта свойственно лицам с проблемой болезненного самолюбия, авторитарности, IV и VIII — конфликт между стремлением к признанию группой и враждебностью, т. е. проблема подавленной враждебности, III и VII — борьба мотивов самоутверждения и аффилиации, II и VI — проблема независимости, подчиняемости, возникающая в сложной служебной или иной ситуации, вынуждающей повиноваться вопреки внутреннему протесту.

Примерно так же интерпретируется соотношение полярных октантов при сопоставлении образа «Я» и идеального «Я».

Личности, у которых обнаруживаются доминантные, агрессивные и независимые черты поведения, значительно реже проявляют недовольство своим характером и межличностными отношениями, однако и у них может выявляться тенденция к совершенствованию своего стиля межличностного взаимодействия с окружением, при этом возрастание показателей того или иного октанта

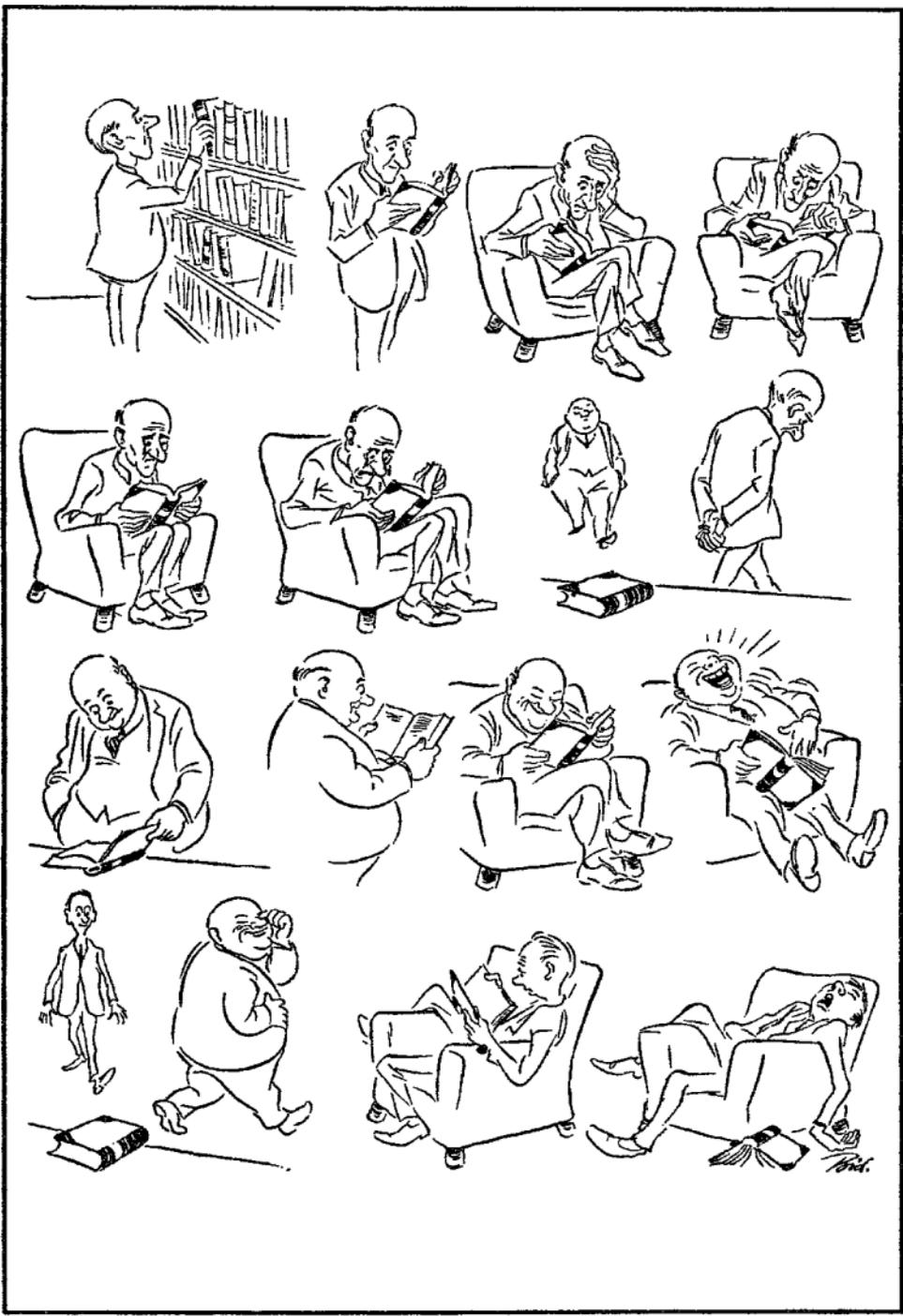
определит направление, по которому самостоятельно движется личность в целях самосовершенствования. Это имеет большое значение для психолога при выборе методов коррекции поведения индивида с учетом его внутриличностных ресурсов и степени осознания имеющихся проблем. Наличие выраженного внутриличностного конфликта, проявляющегося значительным расхождением при оценке актуального и идеального «Я», является свидетельством высокой невротизации.

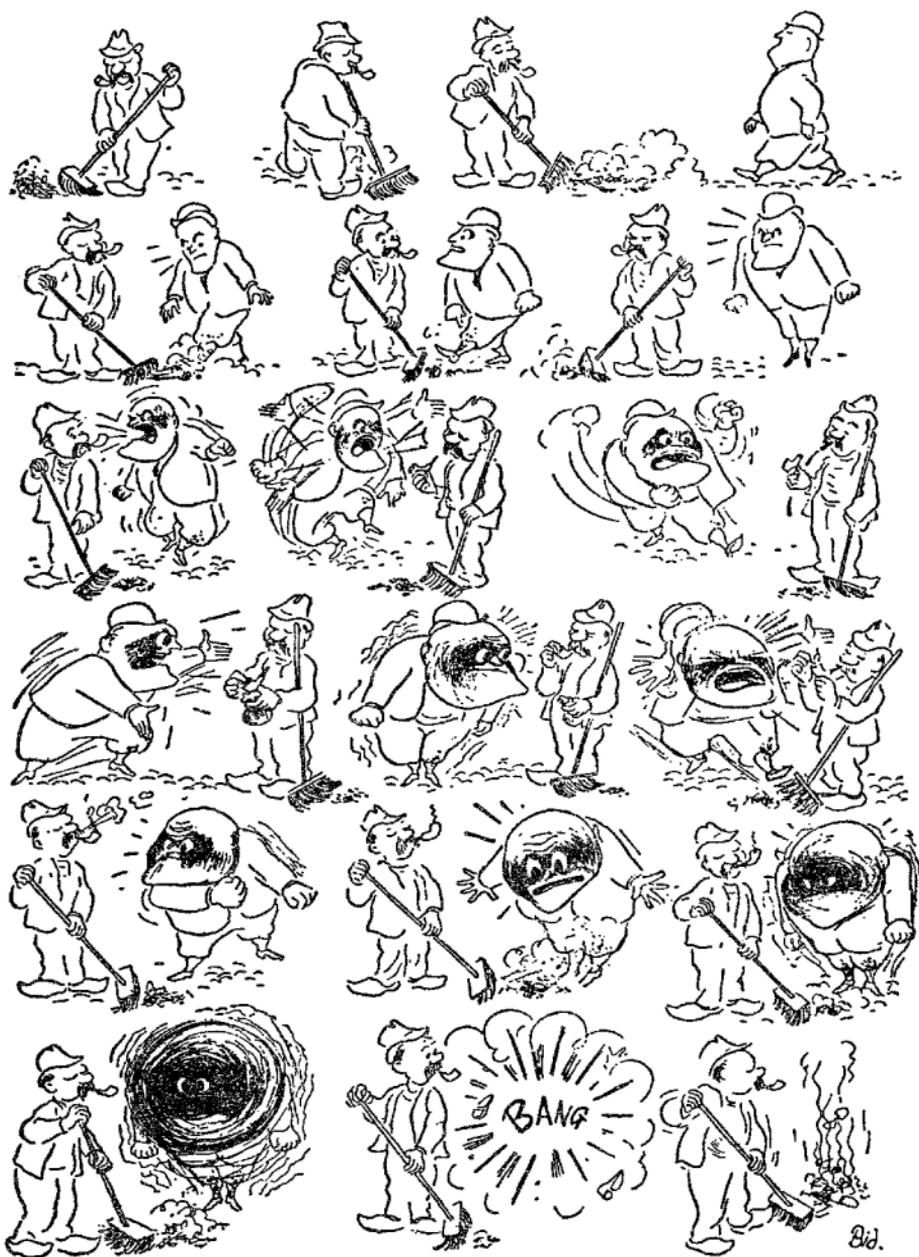
НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ В КАРИКАТУРАХ ХЕРЛУПА БИДСТРУПА

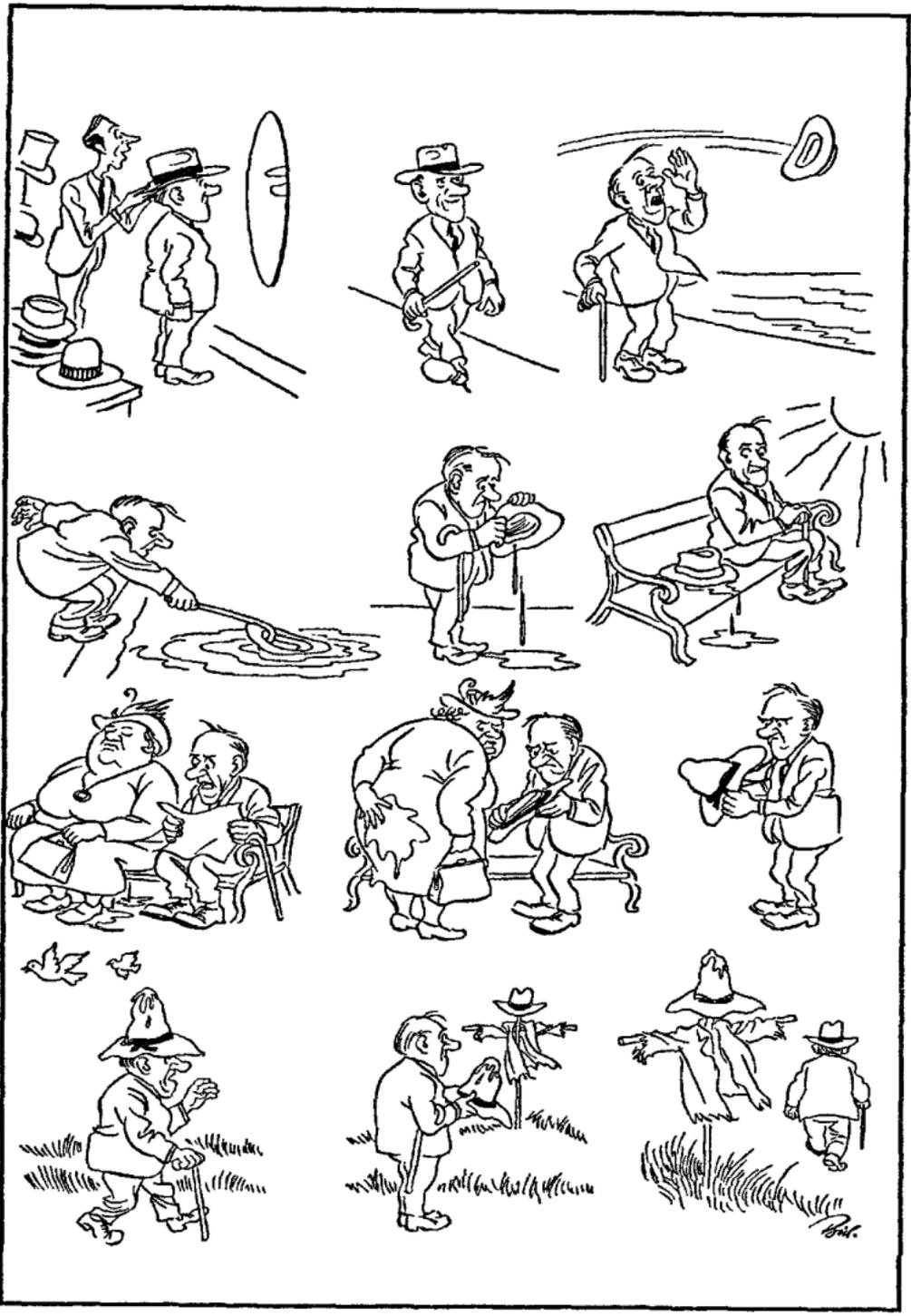
ЛИДЕР



ЧИТАТЕЛИ ОДНОЙ КНИГИ

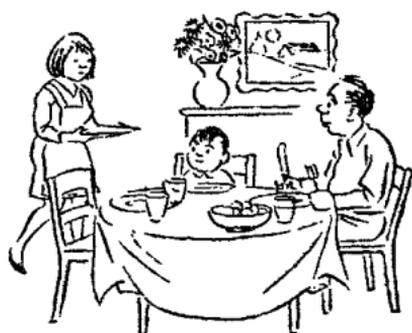


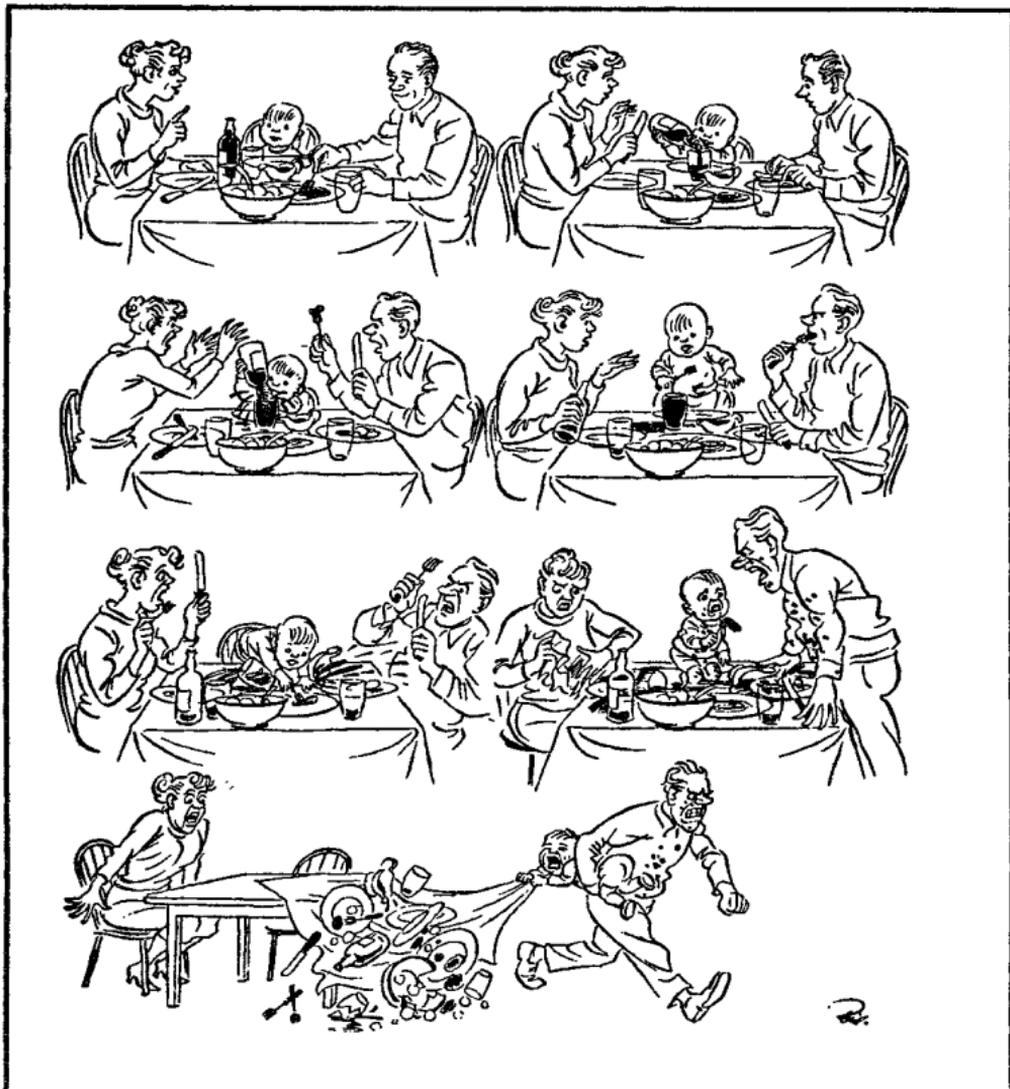


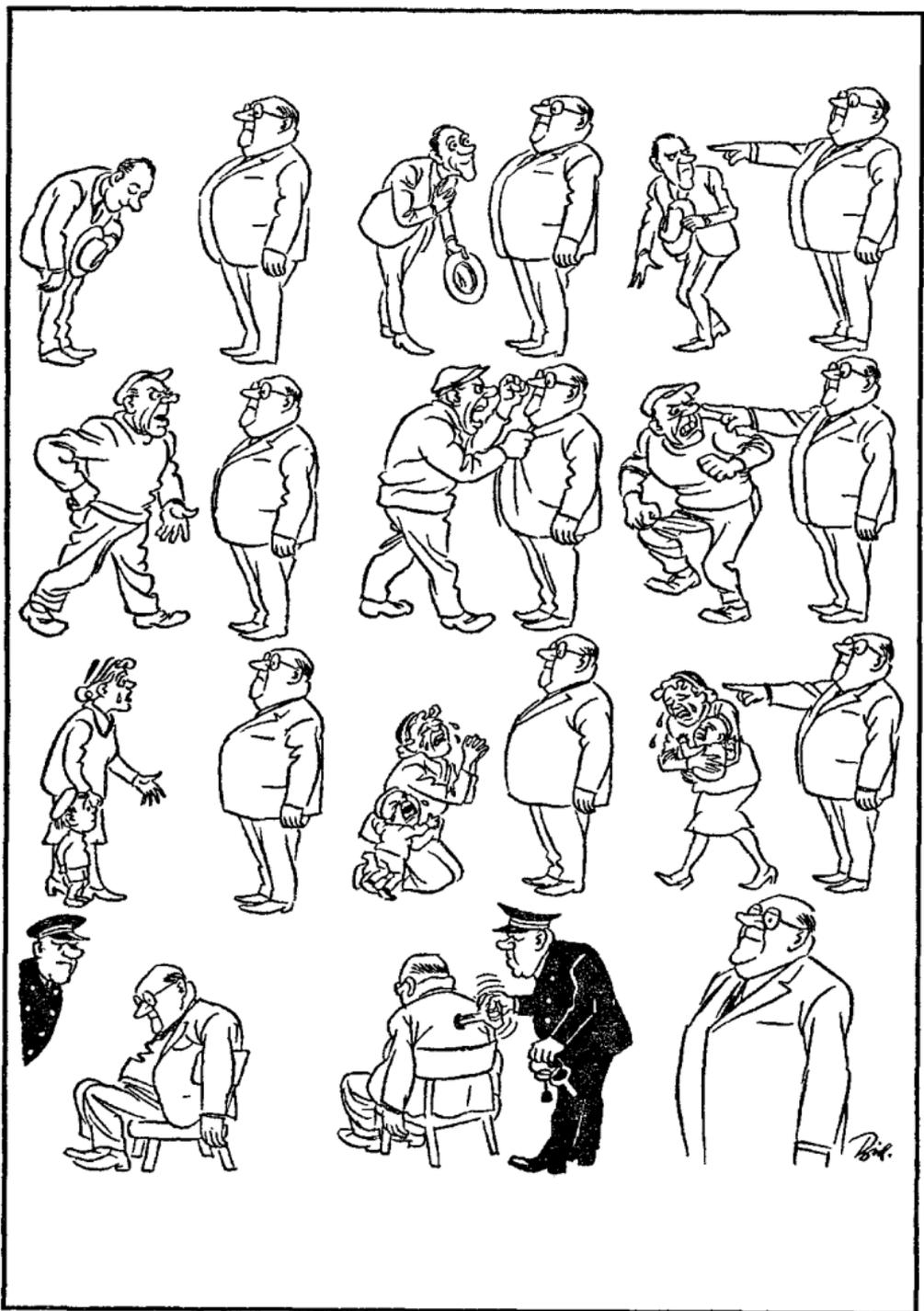


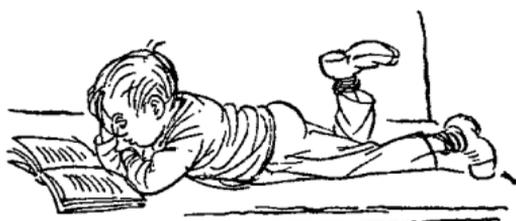






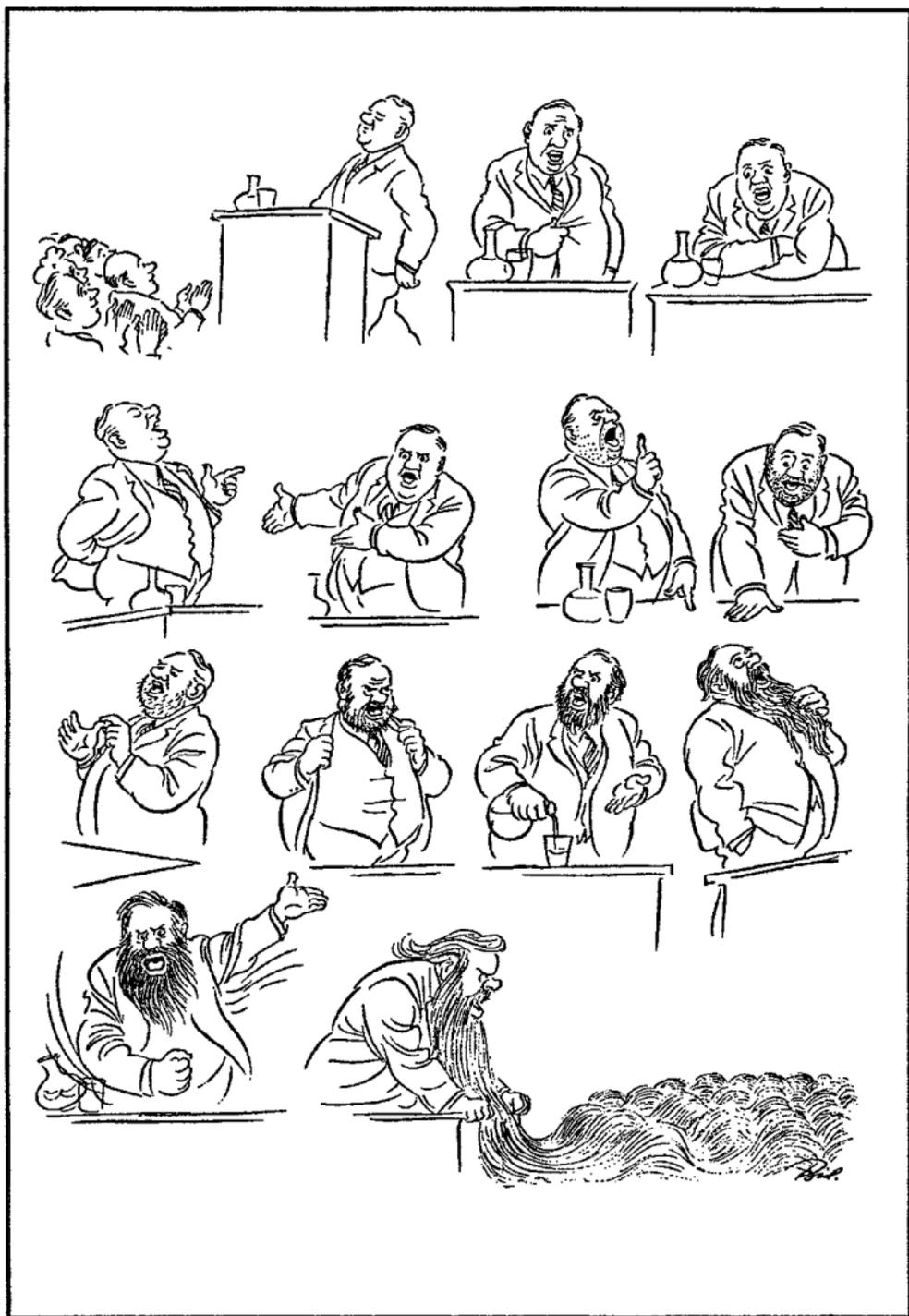


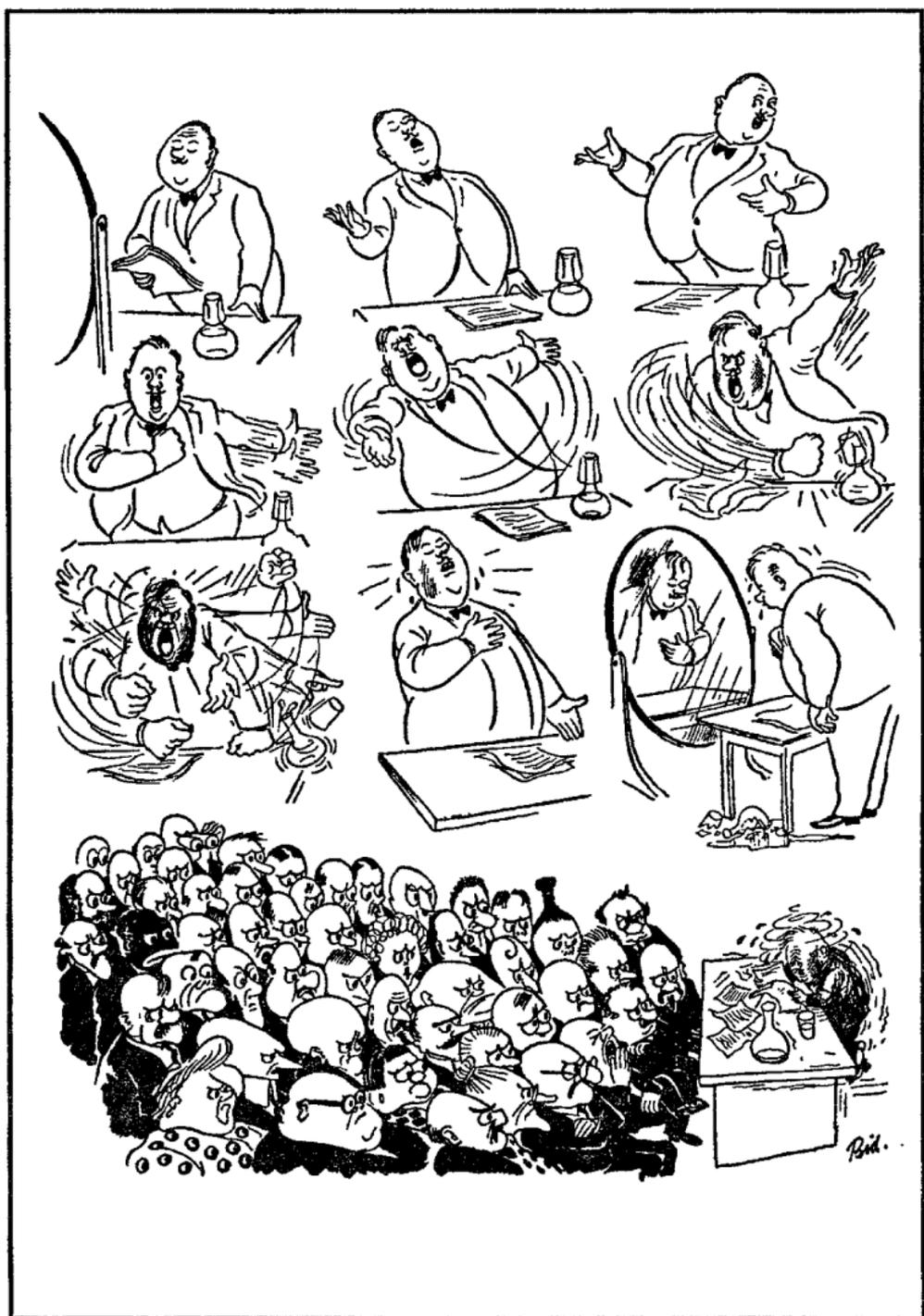






...Уже сотая страница!





Содержание

ВВЕДЕНИЕ	3
Часть первая	
НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ	6
1. Физиогномика	8
1.1. О чем говорит внешность	8
1.2. О вас расскажет лицо	19
Волосы	22
Форма лица	26
Нос	30
Брови	31
Губы	32
Морщины	34
Родинки	36
1.3. Глаза — зеркало души	40
Цвет глаз	43
Размер и состояние глаз	45
Форма глаз	57
2. Кинесика	60
2.1. Мимика	60
2.2. Смех	66
2.3. Жесты	68
2.4. Национальные особенности невербального поведения	74
2.5. Поза и осанка	88
2.6. Попрактикуйтесь в кинесике	98
2.7. Походка	113
3. Такесика	119
3.1. Прикосновения	119

3.2. Рукопожатия	123
Типы рукопожатий	123
Обмен рукопожатиями	124
Честность и открытость	124
Открытые ладони и обман	125
Виды рукопожатий	126
4. ПРОКСЕМИКА	131
4.1. Зоны и территории	132
4.2. Личная территория	134
4.3. Зональные пространства	135
4.4. Зональные пространства у разных наций	139
4.5. Пространственные зоны у горожан и жителей села	143
5. ПРОСОДИКА	145
5.1. Речь — лучший паспорт человека	145
5.2. Речевые погрешности	153
5.3. Речевое общение и совместимость	154
Часть вторая	
ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ	157
1. ВАШ ПОЧЕРК	157
1.1. Попробуйте себя в графологии	161
1.2. Красноречивый узор	163
1.3. Пока письмо еще не прочитано	165
2. О ЧЕМ РАССКАЗЫВАЮТ...	167
2.1. Ваши руки	167
Размеры руки	168
Форма руки	169
Пальцы	170
Ногти	171
Ладони	172
Попрактикуйтесь в хирологии	180
2.2. Борода	182
2.3. Цвет	183

2.4. Одежда	186
2.5. Галстук	190
2.6. Обувь	194
2.7. Сумка	196
2.8. Губная помада	199
2.9. Часы	200
2.10. Одеколон	202

Часть третья

ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ЗА РУБЕЖОМ	205
1. ОСНОВЫ МЕЖНАЦИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ	205
1.1. Национальные различия не должны стираться	207
1.2. Понятия и представления	210
2. СВОЕОБРАЗИЕ РЕЧИ У РАЗНЫХ НАРОДОВ	215
3. НАРОДЫ, ИЗБЕГАЮЩИЕ ШУТКИ, ЮМОРА ЗА СТОЛОМ ПЕРЕГОВОРОВ	220
4. КЛАССИФИКАЦИЯ КУЛЬТУР	221
4.1. Моноактивные и полиактивные культуры	223
4.2. Реактивные (слушающие) культуры	224
5. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ В СТРАНАХ ВОСТОКА	233
5.1. Общие особенности восточного этикета	233
5.2. Особенности общения с представителями Японии	234
5.3. Особенности общения с жителями Китая	242
5.4. Особенности общения с представителями Кореи	244
5.5. Этика жителей Индонезии	245
5.6. Особенности общения в арабских странах	245

6. ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА	
ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН	246
6.1. Визитные карточки	248
6.2. Подарки	249
6.3. Деловые приемы	251
6.4. Званые ужины	253
6.5. Как одеваться	254
6.6. Переговоры	255
6.7. Обращение	257
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	258
ПРИЛОЖЕНИЯ	264
Приложение 1	
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕСТЫ	264
1. Что говорят вам мимика и жесты	265
2. Понимают ли вас люди?	269
3. Дом расскажет о хозяине	272
4. Уровень вашей общительности	273
5. Самооценка личности	276
6. Тест для оценки уровня самоконтроля	277
7. Умеете ли вы слушать?	280
8. Как вы проводите переговоры?	281
9. Ваш способ реагирования в конфликте (Кеннег У., Томас К.)	283
10. Что вы знаете о себе, или Различные стороны вашей личности (опросник Шмишека)	286
11. Флегматик, меланхолик, холерик, сангвиник — кто вы? (опросник EPQ, методика Айзенка)	302
12. Диагностика межличностных отношений, или Конфликтный ли вы человек? (методика Т. Лири)	313

Приложение 2

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

в карикатурах Херлуца Бидструпа	329
Лидер	329
Читатели одной книги	330
Флегматик и холерик	331
Новая шляпа	332
Долг	333
Гость	334
Культурная революция	335
Как себя вести за столом	336
Бюрократ	337
Читатель	338
Оратор	340
Оратор	341

**ПОВАЛЯЕВА Мария Афанасьевна,
РУТЕР Ольга Александровна**

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

Ответственный

редактор

Оксана Морозова

Технический

редактор

Галина Логвинова

Корректор

Ольга Иванова

Верстка:

Маринэ Курузьян

Обложка:

Александр Вартаков

Лицензия ЛР № 065194 от 2 июня 1997 г.

Сдано в набор 08.12.2003. Подписано
в печать 20.03.2004. Формат 84×108 ¹/₃₂.

Бумага тип № 2. Гарнитура School.

Усл. печ. л. 23,52.

Тираж 5 000 экз. Заказ № 438.

Издательство «Феникс»

344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80.

Тел.: (8632) 61-89-76, тел./факс: 61-89-50.

E-mail: morozova@phoenixrostov.ru

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга».

344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57

Качество печати соответствует предоставленным диапозитивам



Покажи им, кто здесь Босс!

Современные руководители должны серьезно относиться к тому, что думают о них подчиненные. Поддерживая положительную творческую рабочую атмосферу, вы сможете увеличить продуктивность своей работы. Книга рассказывает об основных стратегиях, как создать наиболее созидательный климат в команде.

Орден св. Бизнесмена. Деловые советы мудрого монаха

В книге приводится 40 правил управления монастырем св. Бенедикта и дается их точная современная трактовка с точки зрения организации и управления бизнесом.

Менеджер сетевого маркетинга

Книга посвящена организации универсальной системы распространения, которая сочетала бы идеологию, механизмы и подходы классического и сетевого бизнеса и подготовке модной на сегодня профессии – менеджера сетевого маркетинга. Описываются мотивационная, теория продаж, этика и психология сетевого бизнеса.

НОВИНКИ!!!



Богатая мама против богатого папы

Роберт Кийосаки — автор серии «Богатый папа» — рассказывает русскому читателю об основных принципах экономики и мотивирует на сознательное применение их в жизни. Эти книги действительно оказывают влияние на людей, не слишком искушенных в бизнесе. Но для людей, которые имеют хорошую практику управления своим бизнесом, ничего принципиально нового в этих книгах нет. Наш автор рассказывает о том, как стать финансово независимым в российских условиях, давая действительно ценные советы, как стать богатым.

Менеджер сетевого маркетинга

Книга посвящена организации универсальной системы распространения, которая сочетала бы идеологию, механизмы и подходы классического и сетевого бизнеса и подготовке модной на сегодня профессии — менеджера сетевого маркетинга. Описываются мотивационная, теория продаж, этика и психология сетевого бизнеса.

ФЕНИКС

Торгово-издательская фирма

По вопросам оптовых и мелкооптовых поставок

обращайтесь в Торговый Дом «Феникс»:

344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80

ОТДЕЛ ОПТОВЫХ ПРОДАЖ

Контактные телефоны отдела

8 (8632) 61-89-53, 61-89-54, 61-89-55

61-89-56, 61-89-57, факс: 61-89-58

Начальник отдела

Костенко Людмила Константиновна

тел.: 8 (8632) 61-89-52; e-mail: torg@phoenixrostov.ru

РЕДАКЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСКИЕ ОТДЕЛЫ

Начальник отдела

Баранчикова Елена Валентиновна тел.: 8 (8632) 61-89-78;

e-mail: baranchikova@phoenixrostov.ru

Начальник отдела

Бузаева Елена Викторовна тел.: 8 (8632) 61-89-77;

e-mail: buzaeva@phoenixrostov.ru

Начальник отдела

Морозова Оксана Вячеславовна тел.: 8 (8632) 61-89-76;

e-mail: morozova@phoenixrostov.ru

Начальник отдела

Осташов Сергей Александрович тел.: 8 (8632) 61-89-75;

e-mail: ostashev@phoenixrostov.ru

Начальник отдела

Глебов Евгений Иванович тел.: 8 (8612) 74-31-39;

e-mail: academpres@tsrv.ru

Почтовый адрес

344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80

Адрес в сети Интернет

<http://www.PhoenixRostov.ru>

ТОРГОВЫЙ ДОМ «ФЕНИКС»

Книги издательства «Феникс»

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОМ РЕГИОНАЛЬНОМ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВЕ

198096, г. Санкт-Петербург,

ул. Кронштадская, 11

тел.: (812) 183-24-56

e-mail: feniks-peter@mail.ru

Директор представительства
Нарзиева Анжела Рустамовна
E-mail: anjelen@yandex.ru

Книги издательства «Феникс»

В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ В ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНАХ

пер. Согласия, 3

тел.: 99-93-39

ул. Н.-Данченко, 78

тел.: 44-69-34

пер. Соборный, 17

тел.: 62-47-07

ул. Большая Садовая, 70

тел.: 62-06-73

ул. Пушкинская, 245/61

тел.: 66-58-32

e-mail: fenix21@inbox.ru

ТОРГОВЫЙ ДОМ «ФЕНИКС»

Книги издательства «Феникс»

В МОСКОВСКИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАХ

- ул. Мартеновская, 9/13 (М «Новогиреево»)

т/ф: (095) 305-67-57, 517-32-95,

E-mail: mosfen@nm.ru

Директор — Мячин Виталий Васильевич

- ул. Космонавта Волкова, 25/2 (М «Войковская»)

тел/ф: (095)156-05-68, тел.: 450-08-35

E-mail: fenix-m@ultranet.ru

Директор — Моисеенко Сергей Николаевич

Издательский Торговый Дом «КноРус»

ул. Б. Переяславская, 46,

М «Рижская», «Проспект Мира»

т/ф: +7095-280-02-07, 280-72-54, 280-91-06

E-mail: phoenix@kporus.ru

Книги издательства «Феникс»

В УКРАИНЕ

ООО «Кредо»

г. Донецк, пр. Ватутина, 2 (офис 401)

тел. +38062-3456308, 3396085

e-mail: moiseenko@skif.net

г. Запорожье, ул. Глиссерная, 22, комната 19

тел. +380612-134951, 145819

e-mail: vega@comint.net

г. Киев, ул. Вербовая, 17 (СПД Шкаран).

тел. +38044-4644946, 9084576

e-mail: kredok@i.com.ua



ПОВАЛЯЕВА МАРИЯ АФАНАСЬЕВНА
Кандидат педагогических наук, доцент. Живет и работает в г. Ростове-на-Дону. После окончания Ростовского педагогического училища окончила Ростовский государственный педагогический институт, (ныне Ростовский государственный педагогический университет РГПУ) присвоена квалификация методист, преподаватель педагогики и психологии. Второе высшее образование получила, обучаясь на дефектологическом факультете в Московском государственном заочном педагогическом институте (МГЗПИ), ныне Московский открытый государственный педагогический университет им. М.А. Шолохова. Присвоена

квалификация учитель-логопед дошкольных, школьных и медицинских учреждений. Кандидатскую диссертацию защитила в Ростовском государственном педагогическом университете.

Работала воспитателем, методистом, учителем-логопедом в образовательных и медицинских учреждениях. Практическую деятельность успешно совмещала с научной и преподавательской. В начале преподавала в педагогическом училище, а затем - с 1989 года в Ростовском государственном педагогическом университете и Ростовском областном институте повышения квалификации и переподготовки работников образования. В настоящее время работает доцентом в нескольких вузах, в том числе и в РО ИПК и ПРО.

Имеет более 75 публикаций в виде монографий, учебно-методических пособий, методических рекомендаций, научных статей и тезисов. Общим объемом 62 печатных листа, тиражом более 100 000 экземпляров.

Основные из них – это Комплексная педагогическая диагностика и коррекция речевых нарушений при дизартрии; Дефект огулушения; Особенности обучения грамоте детей с речевыми нарушениями; Неврологические основы логопедии; Поиск нетрадиционных методов в коррекционной педагогике; Ранняя диагностика речевых нарушений у детей; Моделирование коррекционно-образовательного пространства; Проблемы раннего обучения чтению; Профилактика нарушений письменной речи; Проблемы ринолалии; Справочник логопеда; Коррекционная педагогика. Взаимодействие специалистов; Развитие речи при ознакомлении с природой; Сказки о веселом Язычке (в 2-х книгах); Диагностика качества образования в системе мониторинга; Индивидуальный стиль педагогической деятельности; Гуманизация образования в процессе самостоятельной деятельности студентов; Интеграция образования в высшей школе и другие.

ISBN 5-222-05261-3



9 785222 052617