

КАК ЧИТАТЬ ЛЮДЕЙ

Г.В.ЩЕКИН

ПО ИХ ВНЕШНЕМУ
ОБЛИКУ



Это первое на Украине такого рода издание, представляющее собой своеобразную энциклопедию по вопросам визуальной психодиагностики, восприятия и интерпретации таких признаков внешнего облика человека, как пол, возраст, особенности кожного рисунка кисти рук, лица и т. д. Книга богата практическими рекомендациями по «чтению» языка мимики, жестов, осанки, поз, движений глаз, рук, что полезно знать не только каждому руководителю, воспитателю, работникам кадровой и социально-психологической служб, но и любому образованному человеку.

Щокін Г. В.

Щ38 Як читати людей за їх зовнішнім виглядом.— 2-е вид.— К.: Україна, 1993.— 239 с., іл.— Рос. мовою.

ISBN 5-319-01247-0

Це перше в Україні такого роду видання, що являє собою своєрідну енциклопедію з питань візуальної психодіагностики, сприйняття та інтерпретації таких зовнішніх ознак людини, як стать, вік, особливості шкірного малюнка рук, обличчя та ін. Книга багата практичними рекомендаціями по «читанню» мови міміки, жестів, осанки, поз, рухів очей, рук, що корисно знати не тільки кожному керівнику, вихователю, працівникам кадрової і соціально-психологічної служб, але й кожній освіченій людині.

Щ 0303030000—047
201—83 5—94

ББК 88

ISBN 5-319-01247-0

© Г. В. Щокін, 1992

ПРЕДИСЛОВИЕ

«Всем людям свойственно познавать самих себя и мыслить»

Гераклит

Эта книга возникла из желания автора познакомить в доступной форме широкий круг читателей с основными методами изучения человека по его внешнему облику и поведению. Известно, что еще с древних времен людям было свойственно стремление по внешнему виду и действиям человека определять его характер, чувства, способности. Однако многие из нас до сих пор недооценивают всю важность умения «читать» и понимать человеческую психологию, причем не только в деловой, но и в личной жизни. А ведь такое умение является одним из главных показателей нашей общей культуры. Еще Конфуций говорил: «Не беспокойся о том, что люди не знают тебя, а беспокойся о том, что ты не знаешь людей».

Все эти размышления навели автора на мысль систематизированно изложить наиболее известные и доступные методы визуальной психодиагностики, основанной на непосредственном наблюдении и интерпретации внешнего облика человека и его поведения. Для этого в книге широко используются результаты исследований отечественных и зарубежных ученых в области дифференциальной и генетической психологии, медицины и антропологии. Не обойдены вниманием и древние учения о человеке, такие, как хирология, физиогномика, графология и другие. Данные исследователей прошлого комментируются на основе использования результатов современных научных наблюдений.

Что же лежит в основе общей схемы восприятия нами другого человека? Другими словами, что наиболее бросается нам в глаза при встрече с другим человеком? Очевидно, три основных признака его внешнего облика (кроме, разумеется, одежды) — пол, возраст и тип телосложения. Затем в поле нашего зрения

падают уже более мелкие детали — конфигурация головы, осанка, походка, жесты, формы рук, пальцев и т. д. Таким образом, схема восприятия человека имеет в своей основе принцип познания от общего к частному, от более «крупного» к более «мелкому», от целого к его составляющим. С учетом этого построен предложенный в книге «макет» изучения человека при помощи методов визуальной психодиагностики.

Соответственно и изложение материала строилось таким образом, чтобы последовательно, шаг за шагом раскрывать читателю приемы овладения методами визуальной психодиагностики, наглядно иллюстрируя теоретические посылы разнообразными примерами, схемами, рисунками, помогающими глубже проникнуть в «технологию» изучения человека. Рассматриваются, в частности, вопросы психологии пола, возраста, типы телосложения, данные физиогномики и дерматоглифики, а также даются практические рекомендации по интерпретации мимических движений лица, поз, осанки, жестов человека и в целом его внешнего облика. Наряду с этим описаны также основные методы визуальной психодиагностики — беседа, наблюдение, биографический и графологический методы, проведение и обработка «телесных» тестов.

Другими словами, подобранный материал, иллюстрированный и дополненный многими тестами, систематизирован так, чтобы сделать книгу пригодной для повседневного применения, то есть придать ей вид своеобразной энциклопедии. И несмотря на то что издание предназначено прежде всего для руководителей, воспитателей, специалистов кадровой и социально-психологической служб, оно, безусловно, будет полезным для всех, кто желает познать себя и других людей. Ведь активное использование практической психологии во всех областях общественной жизни, особенно в трудовой деятельности, образовании, межличностных отношениях, — надежная основа для самовоспитания, самосовершенствования и в целом формирования личности.

Вместе с тем овладение методами визуальной психодиагностики требует развития таких качеств, как наблюдательность, объективность, критичность в оценках, нравственная чистоплотность, осторожность в использовании полученных результатов, компетентность. Особенно важно помнить, что познание человека

посредством методов визуальной психодиагностики позволяет составить лишь наиболее общую его психологическую характеристику. Это значит, что хотя в книге описаны в основном «классические» методы и приемы изучения человека по его внешнему облику, тем не менее отдельные утверждения, имеющиеся в книге, не могут приниматься в чистом виде. И здесь автор надеется на критичный подход читателей.

В целом же, если знакомство с этим изданием окажется хотя бы в малой степени полезным для читателей в познании себя и других или вызовет у них желание самостоятельно поразмыслить о том, насколько важен учет «языка» тела в повседневной жизни, автор будет считать свою задачу выполненной.

И наконец, автор выражает глубокую признательность профессору Н. Н. Обозову, ученику и последователю академика Б. Г. Ананьева, за помощь в подготовке данной книги.

1.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ ПОЛОВ

МУЖЧИНА И ЖЕНЩИНА: СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Различия полов, как известно, имеют биологическую основу, что проявляется в особенностях строения тела, чертах лица, физиологических и психических признаков. Несходство мужского и женского типов отмечалось еще в трудах Платона, Аристотеля, других известных представителей античности. Древние мудрецы основное различие между мужским и женским полом объясняли разницей в общественных обязанностях: в то время как мужчина ведет борьбу за существование семьи, женщина обеспечивает внутреннее ее благосостояние и заботу о муже и детях.

Систематизация соматических и психологических различий полов нашла свое отражение в различных руководствах по физиогномике и хиромантии. Например, немецкий философ Ф. Лассаль в своем трактате «Лицегадание» писал: «Женщина отличается от мужчины во всем: и умом, и характером, и физическим сложением, и силой...»

Физиогномисты прошлого разницу в мужской и женской наружности видели, например, в том, что лицо мужчины по виду своему имеет очертания почти четырехугольника, лоб его менее закруглен, волосы короче, жестче, брови также жестче и гуще; нос по отношению ко лбу лежит почти на прямой линии и на конце имеет небольшое утолщение; ноздри более открыты, рот шире, губы темнее, голос сильнее и глубже, подбородок менее закруглен. В способности владения мимикой своего лица женщина, по мнению физиогномистов, далеко опередила мужчину.

Кроме морфологических отмечались и нравственно-психологические различия: мужчина — сильнее, отважнее, великодушнее, снисходительнее, справедливее

и понятливее женщины; женщина — слабее, боязливее, суевейнее, легкомысленнее и непостояннее мужчины.

В современных исследованиях многие из наблюдений древних мыслителей и физиогномистов прошлого нашли подтверждение, некоторые же оказались необоснованными. Однако половые различия, безусловно, прослеживаются на всех уровнях психофизической организации мужчины и женщины. В визуальном плане дифференциация мужского и женского типов наиболее проста и наглядна:

<i>Мужчина</i>	<i>Женщина</i>
1. Рост выше, с преобладанием конечностей над туловищем.	Рост ниже, с преобладанием туловища над конечностями.
2. Длина и окружность головы больше.	Длина и окружность головы меньше.
3. Плечи широкие, таз узкий.	Преобладание ширины таза.
4. Вес больше (за счет костей).	В среднем вес меньше.
5. Небольшое равномерное отложение жира в клетчатке.	Относительное преобладание жира с преимущественным его отложением на боках, ягодицах, бедрах.
6. Выявленный рельеф мышц, мышцы более упругие.	Сглаженность рельефа мышц, слабое их развитие.
7. Развитие волос на лице, животе и груди.	Отсутствие волосяного покрова на лице, животе и груди.
8. Волосы на голове после 14 лет в росте замедляются.	Рост волос на голове после 13 лет ускоряется.
9. Кожа более грубая.	Кожа более нежная.
10. Грудные железы в зачаточном состоянии.	Грудные железы развиты.
11. Тип дыхания брюшной.	Тип дыхания грудной.

Среди отличительных признаков психики можно выделить, например, следующие:

<i>Мужчина</i>	<i>Женщина</i>
1. Отличается сосредоточенностью, живет больше рас­судком.	Эмоциональна, чувственна. Поступки больше зависят от влечения сердца.
2. Поведение стремится стро­ить на основе логических выводов, сдерживает чувст­ва.	В поведении преобладает ин­стинкт.
3. Присуще критическое, бо­лее узкое отношение к ок­ружающим.	Присуще интуитивное заклю­чение об окружающих (в слож­ных случаях — более прави­льное).
4. Имеет характер более замк­нутый.	Имеет характер более откры­тый.

Данные различных исследований показывают, что мужчины превосходят женщин по скорости и координации движений, ориентации в пространстве, пониманию механических отношений, по математическим рассуждениям, а женщины, в свою очередь, превосходят мужчин по ловкости рук, скорости восприятия, счету, памяти, беглости речи и другим задачам, включающим речевые навыки. Среди основных личностных черт у мужчин в большей степени выражены агрессивность, мотивы достижения своих целей, эмоциональная стабильность, а у женщин — социальная ориентация.

Таким образом, установлено, что женщины превосходят мужчин в вербальных способностях, мужчины же сильнее женщин в визуально-пространственных способностях, у мужчин выше также математические и технические способности, что предопределяет во многом особенности профессионального выбора мужчин и женщин. Например, проведенные под руководством Н. Н. Обозова исследования по изучению свойств познавательной деятельности юношей и девушек (студентов в возрасте от 17 до 22 лет), дали следующие результаты:

- общая осведомленность, отражающая интересы человека и свидетельствующая о его эрудированности, оказалась заметно выше у юношей, также как и общая понятливость, отражающая сообразительность человека, как свойство его ума и личности;

- скорость концентрации внимания на сложных интеллектуальных задачах, наблюдательность, пространственные представления, вербальный, невербальный и общий интеллект также выше у юношей, причем существенно;

- словарный же запас, логичность практического мышления и его обобщенность в большинстве групп девушек превышает такие же показатели юношеских групп.

В итоге из 14 исследованных показателей интеллекта только три имели более высокие значения в женской группе, а именно: показатели кратковременной памяти, словарного запаса и адаптивности ума [14].

В других исследованиях при анализе структуры личности в зависимости от уровня интеллекта было выявлено, что у женщин уровень интеллекта в первую

очередь связан с особенностями эмоционально-волевой сферы — эмоциональной неустойчивостью, тревожностью и фрустрированностью [34]. Считается, что энергетическая цена творческого усилия у женщин больше. Поэтому новые двигательные и интеллектуальные задачи лучше решаются мужчинами.

Как отмечает академик Б. Г. Ананьев, половой диморфизм охватывает как самые ранние, так и самые поздние периоды жизни людей. Причем половые различия в способностях и формировании профессиональной направленности заметны уже на ранних этапах развития личности. Например, среди рисунков, выполняемых мальчиками 6—7 лет, 70 % их составляют рисунки с индустриальным пейзажем, между тем как у девочек этого же возраста рисунки на данную тему составляют всего лишь 6 %. Девочки предпочитают рисовать домики, деревья, цветы, пейзажи природы и облик человека.

У девочек средние показатели волевой задержки мышц в максимально сокращенном состоянии во всех возрастах выше, у них также более высокие показатели проявления воли тормозного типа, что объясняется некоторыми особенностями нервной системы и условиями семейного воспитания. Отсюда большая способность женщин тормозить переживания, переносить сильную боль, выполнять скучную, монотонную работу, требующую напряжения воли именно в форме задержки торможения [3].

Высокий уровень саморегуляции женского организма является одной из главных причин долголетия жизни. Мальчиков, как известно, рождается больше, чем девочек: среднее соотношение между ними составляет примерно 105 к 100. При этом величина вероятности смерти мальчиков на 20 % больше этой же величины для девочек. По мнению Б. Г. Ананьева, наблюдаемые половые различия в продолжительности жизни обусловлены различиями в интенсивности обмена веществ и в типе поведения.

Исследованиями выявлена также взаимосвязь мужских и женских личностных черт раннего возраста с характеристиками более позднего периода жизни. Например, у мужчин самыми устойчивыми оказались такие черты, как интеллектуальные интересы, изменчивость настроений, готовность примириться с неудачей,

высокий уровень притязаний, а у женщин — настойчивость, эстетическая отзывчивость, жизнерадостность, желание дойти до пределов возможного [26].

МУЖСКИЕ ТИПЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ

Сравнивая взрослых мужчин с теми, какими они были в 13—14 лет, известный ученый И. С. Кон выделяет следующие типы развития их личности.

Первый тип. Мужчины, отличавшиеся в 13—14 лет надежностью, продуктивностью, честностью, хорошими способностями, широтой интересов, самообладанием, прямоотой характера, дружелюбием, философским складом ума и сравнительной удовлетворенностью собой, сохранили эти свойства и в 45-летнем возрасте. Такие люди высоко ценят независимость и объективность, имеют высокие показатели по интеллектуальной эффективности, чувству благополучия.

Второй тип. Подростки, отличающиеся бунтарством, болтливостью, любовью к рискованным поступкам и отступлениям от принятого образа мышления, раздражительностью и агрессивностью, становятся затем, как правило, неуравновешенными мужчинами со слабым самоконтролем, для которых характерны импульсивность и непостоянство. Склонность драматизировать свои жизненные ситуации, непредсказуемость поведения характеризует их и во взрослом возрасте. Представители данного типа чаще, чем другие, меняют работу.

Третий тип. Принадлежащие к этому типу лица — с повышенным самоконтролем — в подростковом возрасте отличались повышенной эмоциональной чувствительностью и самоуглубленностью. Будучи подростками, они плохо чувствовали себя в неопределенных ситуациях, легко отчаивались в успехе, были зависимы и недоверчивы. Достигнув сорокалетия, такие мужчины остались столь же ранимыми, склонными уходить от сложных обстоятельств, испытывать жалость к себе, напряженность в общении с другими людьми. Среди представителей данного типа наиболее высокий процент холостяков.

Вместе с тем следует отметить, что некоторые мужчины сильно меняются со временем. У части из них,

например, бурная, напряженная юность сменяется спокойной, размеренной жизнью в зрелые годы [27].

Знание руководителем или специалистом по кадрам особенностей личностных черт и поведения подростков, например, в подшефной общеобразовательной школе или базовом профессионально-техническом училище, позволит им обоснованно прогнозировать профессиональное становление будущих работников в условиях конкретного производственного коллектива, а также правильно проводить профориентационную работу.

В связи с этим представляются также интересными данные И. С. Кона по соответствию (несоответствию) подростков полоролевой дифференциации. Так, высокомускулинные мальчики-подростки чувствовали большую уверенность в себе и удовлетворенность своим положением среди сверстников, но после 30 лет они оказались более тревожными, менее уверенными в себе и менее способными к лидерству. Высокая феминность у женщин часто коррелирует с повышенной тревожностью и пониженным самоуважением.

По мнению И. С. Кона, высокофеминные женщины и высокомускулинные мужчины хуже справляются с деятельностью, не совпадающей с традиционными нормами полоролевой дифференциации. Дети, поведение которых более соответствует требованиям их половой роли, часто отличаются более низким интеллектом и меньшими творческими способностями. И наоборот, люди, относительно свободные от строгой половой типизации, обладают более широкими поведенческими возможностями и психологически более благополучны [26].

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ ЖЕНЩИН

Существуют определенные типы различия личности и среди женщин. Довольно интересная практическая классификация женщин была описана О. Вейнингером еще в 1910 г. в книге «Пол и характер», где даны характеристики двух полярных типов «кокеток — некокеток», а также женщин конфликтных («мегер») — неконфликтных [13]. Автор, в частности, утверждал, что «кокетки» неразборчивы в любовных связях, любят кошек, ухаживание и соприкосновение, любят прини-

мать подарки. Но они эмоционально черствы к детям. «Некокетки», напротив, очень привязаны к детям, любят дарить подарки, ухаживать за другими, вместо кошек предпочитают собак. В личной жизни относятся, как правило, к однолюбам, из них вырастают хорошие педагоги и воспитатели, а также медицинские работники.

«Мегеры», по мнению О. Вейнингера, склонны к конфликтам, интригам и разрушению, переносу своих недостатков на других. Они повышенно консервативны, но смелы и драчливы. «Немегеры» — более склонны созидать, чем разрушать, не конфликтны и не агрессивны. Кстати, в ряде других исследований данные типы были выделены не только у женщин, но и у мужчин, что свидетельствует о генетическом единстве полов.

Уже в наше время социально-психологические исследования личности женщин-инженеров, проведенные Э. С. Чугуновой, позволили выделить ей три типологические группы — доминантную, ситуативную и конформистскую.

Женщины *доминантного* типа характеризуются: интересом к техническим наукам и исследовательской работе, увлечением техникой, конструированием, престижностью работы в научно-исследовательских и конструкторских организациях, высокими показателями творческой активности, удовлетворенностью специальностью, содержанием труда и взаимоотношениями в коллективе. Представители данного типа более всего стремятся сохранить достигнутое, например остаться в коллективе, если даже нужно идти на понижение в должности.

Женщины *ситуативного* типа выбор профессии и места работы осуществляют чаще всего в силу меркантильных соображений: близость места работы к месту жительства, материальные выгоды, удобный режим работы и т. д. У таких женщин творческая активность выражена слабо, для них характерна высокая общительность, стремление к самоутверждению в отношениях с другими при низком уровне притязаний в профессиональной деятельности. Ограниченный интерес к выполняемой работе у представителей данного типа замещается ориентацией на семью, быт и культуру.

Женщины *конформистского* типа характеризуются тем, что их выбор профессиональной деятельности

обуславливается, как правило, влиянием ближайшего социального окружения (друзей, знакомых, родителей и т. д.), а не самостоятельным решением. Данный тип отличается низкой творческой активностью, неудовлетворенностью работой и должностью, низким уровнем профессиональной мотивации, склонностью к подозрительности и конфликтам. Основная ориентация здесь — сфера взаимоотношений [88].

Об основных особенностях психологических типов женщин необходимо знать при комплектовании производственных коллективов, формировании учебных групп повышения квалификации, расстановке кадров управления, организации воспитательной работы на производстве, создании оптимального психологического климата в трудовых коллективах. При этом также необходимо помнить, что если большая часть проблем у мужчины формируется в сфере его профессиональной деятельности, то у женщины — в семейно-брачных отношениях. В женских или преимущественно женских производственных коллективах больше ценятся хорошие межличностные отношения, тогда как в мужских — квалификация и достижения в профессиональной деятельности [14].

ПСИХОЛОГИЯ Половых различий в трудовой деятельности

Среди основных различий мужского и женского типов можно выделить следующие:

Мужской тип

1. Препятствия преодолевает преимущественно с помощью интеллекта.
2. Имеет развитое прогнозирование (сконен к решению отсроченных долговременных задач).
3. Обладает пониженной потребностью в эмоциональном возбуждении.
4. Рассудительный.
5. Имеет характер более замкнутый.
6. Объективный.
7. Мнительный.

Женский тип

Препятствия преодолевает преимущественно с помощью хитрости и ловкости.
Имеет ослабленное прогнозирование (решает преимущественно текущие, повседневные задачи).
Обладает повышенной потребностью в эмоциональном возбуждении.
Чувственный.
Имеет характер более открытый.
Впечатлительный.
Немнительный.

- | | |
|---|--|
| 8. Реалистичный и критичный. | Идеалистичный и интуитивный. |
| 9. Обладает эмоциональной зрелостью и стабильностью. | Отличается эмоциональной незрелостью и нейротичностью. |
| 10. Сдержанный. | Раздражительный. |
| 11. Имеет ослабленную взаимосвязь мышления с движением мышц (преобладает словесно-логическое мышление). | Отличается повышенной взаимосвязью мышления с моторикой (преобладает наглядно-действенное мышление и аффективность). |
| 12. Обращает больше внимания на содержание, чем на форму; наблюдательность и точность понижены. | Обращает внимание больше на форму, чем на содержание; наблюдательность и точность повышены. |
| 13. Обладает развитой агрессивной реакцией самозащиты. | Характеризуется сниженной агрессивностью при самозащите. |
| 14. Отличается преобладанием замыслов, общественных интересов; на переднем плане — эффективность в делах и материальная обеспеченность. | Отличается преобладанием чувства любви и материнства; личное преобладает над общественным. |
| 15. Стрессотормозной. | Стрессовозбудимый. |
| 16. Отличается прямолинейностью отношений. | Чувствительный к различным нюансам общения. |
| 17. Словесное поощрение ослабляет, замедляет деятельность. | Словесное поощрение возбуждает и ускоряет деятельность (отсюда любовь к комплиментам) [34]. |

Учет этих различий, а также структуры кадрового состава по полу позволяет выработать рекомендации по совершенствованию аппарата управления предприятий и организаций. Известно, например, что мужчины обладают большей физической силой и выносливостью, их организм в меньшей степени подвержен влиянию неблагоприятных факторов производственной среды. Это не может не учитываться при формировании таких звеньев, как цех, участок, бригада и т. д. Мужчинам, как правило, присущи решительность и уверенность, что необходимо для работы на должностях линейных руководителей производства. Женщинам же свойственны аккуратность в работе, внимательность, тщательность, что важно для специалистов и функциональных руководителей.

Общими тенденциями в использовании мужчин и женщин на должностях аппарата управления являются следующие: мужчины легче справляются с работой линейных руководителей (директора предприятий, начальники цехов, участков, смен), а женщины хорошо зарекомендовали себя на должностях функциональных

руководителей (начальники отделов и служб, руководители бюро, секторов, групп) и специалистов.

Вместе с тем удельный вес женщин на должностях руководителей уступает удельному весу мужчин, и порой значительно. Так, из числа мужчин, имеющих высшее и среднее специальное образование, почти каждый второй (48 %) находится на руководящей работе, а среди женщин этот показатель составляет всего 7 %. В то же время в общем количестве руководителей, специалистов и служащих женщины составляют 49 %, что свидетельствует о широких возможностях выдвижения женщин при формировании кадрового потенциала системы управления.

Наличие половой дифференциации в профессиональном выборе подтверждается сложившейся практикой расстановки кадров. Например, среди лаборантов, нормировщиков, диспетчеров, техников, контролеров преобладает женский труд, доля женщин в этих подгруппах составляет около 85 %. Профессия же организатора производства, особенно на ступеньке мастера, оказалась самой «мужской» профессией, доля мужчин здесь — 70 %.

Анализ качественного состава кадров управления в части соотношения мужчин и женщин в различных профессиональных группах призван не только вскрывать сложившиеся тенденции, но и предусматривать конкретные меры по оптимизации расстановки кадров, включая перспективное планирование необходимой профессиональной подготовки работников.

НАСКОЛЬКО ВЫ МУЖЕСТВЕННЫ ИЛИ ЖЕНСТВЕННЫ

Следует учитывать, что половое дифференцирование никогда не бывает вполне законченным. Существуют бесчисленные переходные ступени между идеальным мужчиной и идеальной женщиной, так называемые «промежуточные типы». Например, О. Вейнингер писал, что «нет ни одного живого существа, которое можно было бы точно определить с точки зрения одного определенного пола. Действительность скорее обнаруживает некоторое колебание между двумя пунктами, из которых ни один не воплощается целиком в каком-нибудь индивидууме.., но к которым приближается

всякий индивидуум» [13]. Предчувствие этой бисексуальности всех живых существ (как результат неполной дифференцированности полов) относится еще к глубокой древности, что нашло свое отражение в рассказе Аристофана из платоновского «Пира», во многих китайских и древнегреческих мифах.

Для того чтобы помочь вам лучше разобраться в своем характере и определить, насколько вы мужественны или женственны, предлагаем провести небольшой тест. Оцените предлагаемые утверждения положительно или отрицательно — поставьте крестик соответственно в колонке «да» или «нет». Если вы сомневаетесь в ответе, поставьте крестик в колонке с вопросительным знаком.

да ? нет

1. Люблю верховодить в компании, если появляется такая возможность.
2. В трудных или конфликтных ситуациях ищу опоры у близкого человека.
3. Легко принимаю решения.
4. Мне свойственна чувствительность, я легко поддаюсь эмоциям.
5. Борюсь за свой авторитет.
6. Забочусь о своем внешнем виде, и мне это доставляет удовольствие.
7. Обычно действую по обстоятельствам, редко полагаясь на чувства.
8. Бывает, кокетничаю с лицами противоположного пола.
9. Для меня характерны сила воли и независимость в поступках.
10. Всегда ношу с собой зеркало.
11. Не только долго помню несправедливое отношение к себе, но и всегда стараюсь отплатить.
12. Плохо владею собой и не умею сохранять хладнокровие в критических ситуациях.
13. Считаю, что человек не должен выставлять свою любовь напоказ.
14. Я — натура романтическая.
15. Мне достался в наследство характер отца.

За каждый положительный ответ («да») на вопросы 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15 и отрицательный ответ («нет») на вопросы 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14 вы получаете по 10 очков, за каждый вопросительный знак — 5 очков.

Если вы набрали 100 — 150 очков, считайте, что психологически вы стопроцентный мужчина. Решительность, самостоятельность, независимость — ваши сильные стороны. Вы можете оказывать поддержку другим и знаете, зачем живете. Ваш образ жизни нравится многим людям. Вместе с тем вам, учтите, присущ определенный схематизм и стереотипность мышления в вопросах пола и собственной мужественности. Если же такое количество набрала женщина, стоит задуматься: ей вправду нравится быть такой?

Сумма 50—99 очков свидетельствует о достаточно великом диапазоне ваших проявлений. При необходимости вы можете проявлять чисто мужские черты, а если потребуется, то и типично женские. Вам удастся сочетать кротость с решительностью, чувствительность со здравым смыслом, рассудком. Может быть, иногда житейские обстоятельства вынуждают вас к действиям, более характерным для противоположного пола, но ваше умение приспосабливаться и большая психическая гибкость помогают вам в любой ситуации.

Менее 49 очков свидетельствуют, что психологически вы — стопроцентная женщина. Сегодня такой тип встречается редко. Вы любите готовить, заниматься домашним хозяйством, воспитывать детей. Вы заботливы и во всем подчиняетесь мужу. Дерзайте, с такими качествами вы без особого труда можете стать идеалом для мужчины. Однако не забывайте, что это из области фантастики. Реальный мужчина, который полюбит вас, будет вас воспринимать такой, какая вы есть. Если же вы набрали менее 49 очков и оказались на самом деле мужчиной, то остается только посочувствовать вам...

2.

ВОЗРАСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЧЕЛОВЕКА

ВОЗРАСТ В ЗЕРКАЛЕ ФИЗИОГНОМИКИ

Не нужно быть слишком внимательным наблюдателем, чтобы отмечать на лице, в осанке, походке и в целом во всем внешнем облике человека следы прожитых лет. Годы изменяют все части тела, но эти изменения более заметны на лице. Ткань, его составляющая, со временем изменяет и форму, и величину, и плотность, и цвет.

Известный в прошлом толкователь физиогномических систем И. Бурдон так, например, описал лица представителей различных поколений:

1) *в детстве* лицо короткое и широкое, лоб выдается, щеки не бороздятся ни одною чертою, кожа мягкая, натянутая и розовая, круглые очертания придают этому возрасту вид веселый и грациозный;

2) *при возмужании* лицо подвергается различным видоизменениям. У юноши начинается усиленный рост лицевых костей: нос удлиняется, а щеки начинают бороздиться линиями и утрачивают свою округлую форму; на подбородке и по бокам щек начинают появляться волосы. Если до этого представители обоих полов имели почти одинаковую физиономию, то теперь лицо мужчины значительно изменяется, а девушка сохраняет еще некоторое время грациозную форму детства;

3) *в зрелости* черты лица все более проявляются и углубляются. Господствующие страсти, пережитые чувства оставляют отчетливые следы: вначале легкие и беглые эти отпечатки становятся все глубже и, наконец, остаются неизгладимыми. В возрасте около тридцати лет черты лица, получающие свое развитие, делаются менее подвижны, но зато более выразительны.

Некоторые люди навсегда остаются при округленных формах и сохраняют черты юности, но это, по мнению И. Бурдона, обыкновенно те люди, которые мало способны к сильным переживаниям и более склонны к чувственным, чем умственным наслаждениям;

4) в старости кожа на лице становится сухой, морщинистой и неизменно сохраняет одинаковый цвет. Мышцы лишаются своей силы и подвижности, поэтому все черты опускаются и стягиваются к подбородку, что придает лицу вид более печальный и недовольный [11].

Каким же образом каждый возраст оставляет свой отпечаток, свои внешние проявления и, соответственно, известные характерологические особенности? Вот как ответил на этот вопрос другой известный физиогномист прошлого Ф. Лассаль: каждое душевное движение или страсть при посредстве нервов передается одному или другому лицевому мускулу, который и приходит в соответствующее напряжение. Если, таким образом, нас чаще других обуревают какая-либо одна постоянная страсть, то и тот мускул, которым она наружно изобличается на лице чаще других, будет приходить в напряжение, более других будет напрягаться и по сравнению с другими приобретет большие и заметные для глаза размеры.

Такой непропорциональный рост лицевых мускул и сообщает лицу то или иное выражение, которое может стать доминирующим в мимике человека. Например, если у человека преобладают переживания и чувства печального характера, то и лицо его в конце концов приобретает общее печальное выражение. И наоборот, под влиянием частых радостных впечатлений на черты лица наносится отпечаток живой и веселый. Таким же образом, по мнению физиогномистов, и все остальные качества характера — мужество и трусость, человеколюбие и ненависть, скупость и щедрость — оставляют на лице более или менее глубокие и продолжительные следы. Не случайно многие философы древности утверждали: во второй половине жизни человек сам отвечает за красоту и выразительность своего лица.

ВОЗРАСТ И ИНТЕЛЛЕКТ ЧЕЛОВЕКА

Многочисленными исследованиями установлено, что в различных возрастных группах наблюдается неравномерное развитие психических функций. Например, наиболее высокая степень восприимчивости социального и профессионального опыта у взрослого человека

наблюдается в период его жизни от 18 до 25 лет. Именно в таком возрасте происходят наибольшие изменения в интеллектуальных функциях. Это свидетельствует о подвижности и гибкости взаимосвязей между памятью и вниманием [15].

Знание возрастных особенностей расширяет возможности социального воздействия на интеллектуальную сферу обучающихся в различных учебных заведениях или работающих на производстве. Так, у человека в 26—29 лет внимание по своему развитию опережает память и мышление. Это связано с тем, что в указанные годы происходит резкая перестройка личности: определяются жизненные позиции, меняется положение человека в семье, в трудовом коллективе. В 30—33 года вновь наступает высокое развитие всех интеллектуальных функций — памяти, мышления и внимания, которое затем снижается к 40 годам. После 40-летнего возраста быстрота приема информации, ее переработки и реакции на нее, интенсивность внимания, а также эмоциональная уравновешенность и другие психологические показатели понижаются. Те же процессы наблюдаются и у 55—60-летних людей. Это связано с тем, что у лиц старше 55 лет происходит ослабление основных процессов высшей нервной деятельности — торможения и возбуждения [3].

Таким образом, в различные возрастные периоды наблюдается неравномерное развитие психических функций, что сказывается на развитии интеллекта в целом. В одном возрастном периоде интеллектуальное развитие может происходить за счет высокого развития уровня памяти, в другом — мышления, в третьем — внимания. При этом образование и обучение представляют собой важнейший фактор, под влиянием которого происходит ускорение психофизиологического развития человека.

В целом же развитие интеллектуальных функций у взрослых людей характеризуется следующими показателями: 18—25 лет — подъем уровня развития памяти, внимания и мышления; 26—29 лет — некоторый спад уровня памяти и мышления, подъем уровня внимания; 30—33 года — опять высокий уровень памяти, мышления и внимания; 34—40 лет — спад и затем незначительный подъем уровня развития памяти, мышления и внимания. Многие ученые полагают, что пик развития интеллектуальных функций располагается

между 18 и 20 годами. Если принять логическую способность 19-летнего человека за эталон, то в 30 лет она будет равна 96 процентам, в 40 — 87, в 50 — 80, в 60 лет — 75 процентам от эталона [3].

Свои возрастные особенности имеет и развитие чувствительности личности. Например, сенсорный оптимум приходится на 25-летний возраст, а период стабилизации чувствительности простирается от 25 до 50 лет, после чего наступает постепенный спад. По мнению чехословацкого психолога и педагога Вацлава Пришгоды, способность к обучению нарастает примерно до 25-летнего возраста, затем снижается ежегодно на один процент.

Теперь несколько подробнее рассмотрим возрастные особенности развития различных интеллектуальных функций взрослых людей.

Мышление. В мышлении, функция которого состоит в переработке и преобразовании получаемой информации, принято выделять три вида: *наглядно-действенное; наглядно-образное; вербально-логическое.* У взрослых людей происходит постоянная перестройка в соотношении этих видов мышления, обнаруживаются более гибкие переходы и наибольшая подвижность во взаимосвязях образных, вербально-логических и действенных компонентов. Анализ экспериментальных данных показывает, что во всех возрастных группах зрелости (от 18 до 40 лет) обнаруживается общая тенденция, проявляющаяся в несовпадении названных видов мышления. Совпадения в уровнях развития всех видов мышления обнаружены лишь в трех возрастных «точках» — 25, 33 и 37 лет. Это важно учитывать в учебной работе со взрослыми (например, в системе повышения квалификации кадров). В частности, в процессе обучения следует разнообразить использование средств наглядности, сочетая, например, изображения, схемы и графики с натуральными объектами. Тем самым будут упрочиваться связи между образными, действенными, и вербально-логическими компонентами, между механической и смысловой памятью [72].

Память. Различают три типа памяти: *вербальный, образный и смешанный.* Наиболее распространенным является смешанный тип (по преимущественному развитию сигнальных систем). Другим аспектом рассмотрения характеристики памяти является соотношение скорости запоминания и прочности сохранения, в связи

с чем Ф. И. Фрадкин выделяет четыре группы людей: 1 группа — быстро запоминающие и медленно забывающие; 2 группа — медленно запоминающие и медленно забывающие; 3 группа — быстро запоминающие и быстро забывающие; 4 группа — медленно запоминающие и быстро забывающие.

Вместе с тем различные группы людей имеют и общие закономерности в генезисе развития памяти. Например, установлено, что в кратковременном запечатлении на слух выделяются два периода развития: с 18 до 30 лет — период более высокого развития, с 31 до 40 лет — период более низкого развития с явной тенденцией все большего снижения вербального запечатления на слух. Если представить уровень развития памяти в баллах, то в 18—24 года он, например, будет равняться 102 баллам, в 25—28 лет — 96, в 29—33 года — 100 и в 34—40 — 93 баллам. Ритмичность смены фаз развития памяти происходит в среднем через 4—7 лет.

Отмечено исключительно благотворное влияние обучения взрослых и активной интеллектуальной деятельности на развитие памяти. Так, если у обучающихся 30—35-летних людей среднеуровневая оценка равна 104,2 балла, то у необучающихся — 93,2 балла. Отсутствие обучения или активной интеллектуальной деятельности у взрослых приводит к ухудшению структуры памяти и снижению уровня ее развития. При этом страдает больше вербальная долговременная память, чем вербальная кратковременная и образная.

Полученные данные позволяют сформулировать некоторые практические рекомендации применительно к организации обучения работников на производстве. Во-первых, поскольку возраст с 18 до 40 лет характеризуется как период высокого развития образной памяти, то при обучении нельзя ориентироваться только на словесные методы. Во-вторых, поскольку у взрослых происходит раннее (с 20 лет) снижение произвольного запоминания слов, то необходимо весь процесс обучения взрослых ориентировать на организацию произвольного, сознательного запоминания. В-третьих, в процессе обучения должны учитываться более продуктивные периоды для усвоения и сохранения нового материала (18—24 года и 29—33 года) [56].

Внимание. В динамике развития функции внимания обычно выделяются три периода: в первом

периоде (18—26 лет) уровень развития внимания сравнительно невысокий; возраст от 27 до 33 лет представляет собой период наиболее высокого уровня развития внимания; в 34—40 лет наблюдается некоторый спад.

Эти данные показывают, что усвоение большой по объему информации взрослыми в возрасте 18—33 лет возможно в условиях частого и быстрого переключения внимания с одного вида деятельности на другой в сочетании с опорой на значимость излагаемого материала и интересы обучающихся. После 35 лет способность к быстрому и легкому переключению внимания у людей снижается, уменьшается объем и становится слабее избирательная направленность внимания, устойчивость и концентрация. В более поздние периоды зрелости обучение взрослых должно строиться с учетом ослабления регулирующего влияния свойств внимания [84].

Общий уровень развития интеллекта. Динамика интеллектуального развития взрослых колеблется. Например, в возрасте 25—40 лет наблюдается подъем уровня интеллекта как вербального, так и невербального, а в группе 20—24-летних, наоборот, отмечается некоторое снижение общего интеллекта. В 19, 30 и 40 лет интеллектуальный потенциал взрослых наиболее высок. Оптимумы развития вербального интеллекта приходятся на 19, 26, 30, 36 и 40 лет, а периоды наиболее низкого его развития отмечены 21, 23, 28, 32 и 37 годами жизни. Наиболее высокие показатели невербального интеллекта имеют место в 19, 22, 26, 29, 34, 38 и 39 лет, а самый низкий уровень — в 20, 24, 27, 31, 33, 36 и 39 лет. При этом уровень вербального интеллекта для каждого года жизни выше, чем уровень невербального и общего интеллекта, что свидетельствует о ведущей роли второй сигнальной системы в жизни взрослого человека [10].

СЕКРЕТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ДОЛГОЛЕТИЯ

По мнению академика Б. Т. Ананьева, интенсивность старения интеллектуальных функций зависит от двух факторов: внутреннего, которым является одаренность человека, и внешнего — образования. Образование,

всегда зависящее от конкретных социально-экономических и культурных условий, противостоит старению, затормаживает его процессы. Поэтому подготовка, переподготовка и постоянное повышение квалификации работников, создание на производстве системы непрерывного образования кадров являются важным фактором профессионального и интеллектуального развития человека.

Примеры долголетия людей, в труде которых значительную роль играют элементы творчества, весьма многочисленны. Исследования А. А. Богомольца, В. В. Фролькиса и других известных ученых показали, что одна из особенностей старения — снижение адаптационных способностей организма, вызванное ослаблением нервной системы. Большинство долгожителей имеют сильный тип нервной деятельности, в старости они сохраняют особенности биоэлектрической деятельности мозга, свойственной молодежи. А поскольку нервная система, как отмечал И. П. Павлов, в высокой степени саморегулирующаяся, сама себя поддерживающая и даже совершенствующаяся, то можно утверждать, что с ослаблением своей нервной системы может бороться каждый. Самая же перспективная и общедоступная форма борьбы с ослаблением нервной системы — поддержание мозга в постоянно деятельном, творческом состоянии.

Исследования, проведенные А. Гиричем и Э. Майзельсом на основе анализа биографических данных 26 855 ученых, инженеров, изобретателей, артистов, композиторов, художников, писателей, показали, что длительность жизни людей творческих профессий всегда была значительно больше, чем средняя. Причем во все эпохи: в античную — на 38,6 года, в средние века — на 40; в XVI веке — на 36,5; в XVII — на 34,7; в XVIII — на 36; в XIX — на 24,6 года. В средние века, например, князья и короли Западной Европы жили в среднем 49,5 года, а артисты, которые вели жизнь полунищих бродяг, — 61 год. В XIX веке короли и князья жили 51,3 года, а художники и скульпторы — 60 лет [79].

Новейшие экспериментально-психологические исследования свидетельствуют о зависимости интеллектуальных функций от словесного и моторного (двигательного) обучения. Доказано, что моторное обучение, весьма успешное в ранние периоды зрелости, оказы-

нается малоэффективным в более поздние периоды жизни. Уже в 30—35 лет отмечается постепенная стабилизация, а затем снижение невербальных (неречевых) функций к 40-летнему возрасту. Вместе с тем вербальные (речевые) функции именно с этого периода прогрессируют наиболее интенсивно, достигая высокого уровня после 40—45 лет.

Представляет также интерес время наступления наиболее высоких достижений человека в избранной профессиональной деятельности. Например, более ранние достижения (до 30-летнего возраста) отмечаются у химиков, затем (до 30—34 лет) — у математиков и физиков, инженеров в области электроники, более поздние достижения (35—39 лет) отмечены у геологов, медиков и других специалистов. Кульминационные моменты достижений в профессиональной деятельности у представителей научной, философской и политической областей деятельности располагаются, как правило, между 40 и 55 годами.

По мнению канадского ученого Г. Лемана, пик одаренности у поэтов лежит между 26 и 30 годами, врачей — 33—36, художников — 30—35, а писателей — 40—44 годами [57]. В среднем же, считают психологи, период наивысших профессиональных достижений у специалистов наступает в возрасте около 40 лет. При этом постоянная умственная деятельность, высокая социальная активность, труд и творчество выступают основными факторами профессионального долголетия.

3.

ТИПЫ ЛЮДЕЙ И ИХ ХАРАКТЕРНЫЕ ОТЛИЧИЯ

ДРЕВНЯЯ ТИПОЛОГИЯ ЧЕЛОВЕКА

Люди еще в глубокой древности отмечали различия не только пола, возраста, расовой и национальной принадлежности того или иного человека, но и в типах строения тела. Со временем определенному типу телосложения начали приписываться различные нравственные и психологические особенности. Таким

образом, было создано довольно много типологий, основанных на особенностях телосложения человека.

Наиболее систематизированно одна из таких типологий представлена в «Трактате о человеческой физиономии» французского ученого Эжена Ледо, где описано пять основных типов телосложения и даны их психологические характеристики. В основе этой типологии лежит утверждение, что строение тела человека соответствует в основном пяти геометрическим фигурам: четырехугольнику, кругу, овалу, треугольнику и конусу. По мнению французского ученого, каждый тип включает в себе скрытые способности, инстинкты и страсти, которые приводятся в действие или остаются в бездеятельности в зависимости от развития личности, ее жизненного пути. Так, несогласие между типом и темпераментом порождает внутренние конфликты, из-за чего происходят противоречия в чувствованиях, желаниях, поступках, что отражается в странностях характера.

Каковы же отличительные особенности всех пяти типов?

Четырехугольный тип — есть показатель энергичной натуры и твердости характера. Индивидуумы такого типа отличаются решительными мыслями и действиями, у них особенно развит практический смысл. Свои намерения они доводят до конца благодаря терпению, упорству и прилежанию. Они способны к точным наукам, философии и математике, но отсутствие воображения и неспособность к идеальному делает их непригодными для искусства. Из них получаются хорошие изобретатели, механики, строители, работники сельского хозяйства и, вообще, материального производства. Их преобладающие характерные черты: любовь к собственности, расчетливость, честолобие, семейственность.

Треугольный тип указывает на энергию, которая проявляется толчками и вспышками, но без последовательной настойчивости. Представители этого типа торопятся приводить в исполнение свои планы, не давая достигнуть их полного созревания. Они осторожны, хитры, не прочь приврать, находчивы и остроумны. Склонны к меланхолии: порывы энергии и энтузиазма сменяются быстрым всеобщим упадком сил. Их умственные способности очень разнообразны и нередко противоречивы: они мечтатели и мыслители, идеалисты

и реалисты. Будучи непокорной натурой, с трудом переносят дисциплину.

Круглый тип отличается большой инициативой и энергией. Постоянно действовать и производить — вот основа их индивидуальности. Они толковы и умны, но в них размышления следуют за действиями. Непредусмотрительность и неблагоразумие, их обычные качества, доставляют им много забот и часто ставят их в большие затруднения. Вместе с тем представители данного типа очень способны к торговле, в особенности искусные маклеры. Они общительны и экспансивны, поклонники комфорта и удовольствий стола. Обладают большой дозой честолюбия и тщеславия, очень развиты у них чувственность.

Овальный тип характеризуется крайней подвижностью и развитой впечатлительностью. Его представители живут в постоянной неустойчивости, беспрестанно меняя свои идеи, желания и вкусы. Они обыкновенно начинают тысячу дел, не оканчивая ни одного, но обладают живым умом и талантливостью. Ленивые для физического действия и недостаточно храбрые, они очень подвержены страху. Среди людей овального типа много поэтов и художников, а также основателей и преобразователей религий и различных учений. Их склад ума таков, что они скорее отгадывают, чем узнают что-либо. Обладают хорошо развитой интуицией.

Конусообразный тип имеет очень развитый практический смысл. Его представители — реалисты в полном смысле этого слова. Обладают некоторой тонкостью ума и большим тактом. По натуре они консервативны, сторонники авторитетов, люди расчета и эксплуататоры. Честолюбивые, ищательные, любят показываться на публике, председательствовать на разных собраниях. Обладают веселым нравом, общительны, но трусоваты. Любовь к порядку и правильному образу жизни — их обычные достоинства. Они искусные администраторы, способны к редакторским, банковским и финансовым делам [37].

На рубеже XIX и XX веков под влиянием антропологов, обративших внимание на различные строения тела, и психиатров, увидевших индивидуальные различия в предрасположенности к психическим заболеваниям, концепция связи между телосложением и типологическими особенностями человека получила

свое дальнейшее развитие. В частности, наиболее полное выражение эта концепция получила в исследованиях французского врача Клода Сиго, который в зависимости от преобладания в организме одной из основных систем — *дыхательной, пищеварительной,*

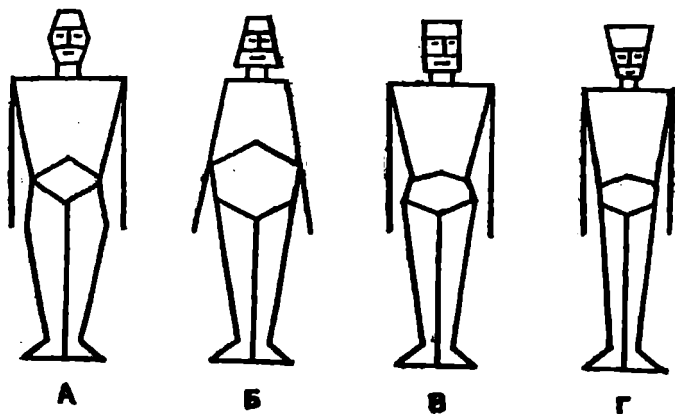


Рис. 1. Типы телосложения по К. Сиго
А — дыхательный; Б — пищеварительный; В — мускульный; Г — мозговой

мускульной или *мозговой* — выделил соответствующие четыре типа телосложения (рис. 1).

Взгляды К. Сиго оказали существенное влияние на формирование современных конституционных теорий, получивших широкое распространение в психологии индивидуальных различий.

КОНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТИПОЛОГИИ

Особого внимания заслуживает типология немецкого психопатолога Э. Кречмера, который, как и мыслители прошлого, был убежден, что люди с определенным типом телосложения имеют определенные психические особенности. Им была разработана типология телосложения, включающая астенический, пикнический и атлетический типы. Внешний облик названных типов телосложения характеризуется следующими данными.

Астеник (от греч.— слабый) отличается слабым ростом «в толщину» при большом росте «в длину»;

худой, тонкий, с бедной соками и кровью кожей, узкими плечами, длинной и плоской грудной клеткой. Имеет хрупкое телосложение, высокий рост, вытянутое лицо, длинный тонкий нос. Нижние конечности длинные и худые. Астенические женщины напоминают астеников мужчин, но они не только худощавы, но и малорослы. Бросается в глаза их преждевременное старение;

Пикник (от греч.— толстый, плотный) — среднего или малого роста, с богатой жировой тканью, расплывшимся туловищем, круглой головой на короткой шее, с мелким широким лицом. Обнаруживает тенденцию к ожирению;

Атлетик (от греч.— борьба, схватка) имеет хорошую мускулатуру, крепкое телосложение, высокий или средний рост, широкий плечевой пояс и узкие бедра, выпуклые лицевые кости.

Кроме названных типов Э. Кречмер выделял еще *диспластический тип*, характеризующийся бесформенным строением и различными деформациями телосложения (например, чрезмерным ростом).

В соответствии с основными тремя типами телосложения Э. Кречмер различает и три типа темперамента: шизотимический, циклотимический и иксотимический.

Шизотимик характеризуется замкнутостью, склонностью к колебаниям эмоций — от раздражения до сухости, упрямством, малоподатливостью к изменению установок и взглядов. С трудом приспосабливается к окружению, склонен к абстракции. Имеет астеническое телосложение. При расстройстве психики обнаруживает предрасположенность к шизофрении.

Циклотимик представляет собой противоположность шизотимика. Эмоции у него колеблются между радостью и печалью, легко контактирует с окружением, реалистичен во взглядах. Имеет пикническое телосложение. При нарушении психики обнаруживает предрасположенность к маниакально-депрессивному психозу.

Иксотимик — спокойный, маловпечатлительный, характеризуется сдержанностью жестов и мимики. Отличается невысокой гибкостью мышления, трудно приспосабливается к перемене обстановки, мелочен. Имеет атлетическое телосложение. При психических расст-

ройствах проявляет предрасположенность к эпилепсии [29].

Э. Кречмер установил также, что индивидуальный ритм циклотимиков оказался медленнее, чем у шизотимиков, их рабочая активность имеет менее регулярный характер, внимание более рассеяно и имеет более широкое поле. Что касается характеристик этих двух темпераментов и связанных с ними особенных способностей, то здесь можно подчеркнуть следующее. Настроение циклотимиков колеблется между повышенным (весел) и депрессивным (печален), тогда как у шизотимиков между раздражительностью и холодностью. Психический темп циклотимиков характеризуется колеблющейся кривой темперамента: между подвижным и флегматичным, для шизотимиков характерна прерывающаяся кривая темперамента: между порывистостью и тягучестью. Психомоторная сфера циклотимиков адекватна раздражению, закруглена, естественна, мягка, а шизотимиков часто неадекватна раздражению, характеризуется задержкой, параличностью, деревянностью. Родственным типом строения тела циклотимиков является пикнический, шизотимиков — астенический, атлетический, диспластический и их комбинации. Поэты-циклотимики в основном — реалисты и юмористы, тогда как поэты-шизотимики — патетики, романтики, художники формы.

Исследователи-циклотимики — это наглядно описывающие эмпирики, в то время как исследователи-шизотимики — люди точной логики, системы, метафизики.

Вожди-циклотимики — смелые борцы, ловкие организаторы, умелые посредники, вожди-шизотимики — это чистые идеалисты, деспоты и фанаты, люди холодного расчета.

Существует также классификация типов телосложения английского физиолога У. Шелдона, который определил следующие три типа телосложения (рис. 2):

эндоморфный тип — отличается крупными внутренними органами и слабыми соматическими структурами. Телосложение относительно слабое, с избытком жировой ткани;

мезоморфный тип — характеризуется хорошо развитой мускульной системой, стройным и крепким телом, большой физической устойчивостью и силой;

Эктоморфный тип — организм хрупок и тонок, грудная клетка уплощена. Относительно слабое развитие внутренних органов и телосложения. Конечности длинные, тонкие, со слабой мускулатурой.

Кроме того, У. Шелдон выделяет **смешанный** (средний) тип. Названным типам телосложения соответствуют и определенные типы темпераментов: **висцеротоники** (от лат.— внутренности), **соматоники** (от лат.— тело) и **церебротоники** (от лат.— мозг). По мнению

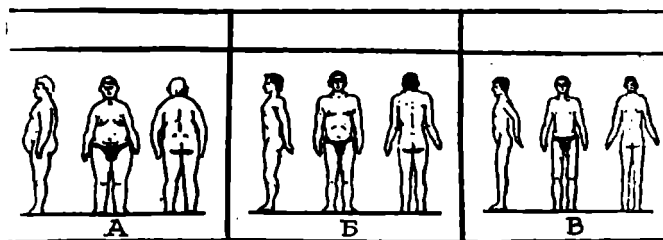


Рис. 2. Типы телосложения по У. Шелдону

А — эндоморфный; Б — мезоморфный; В — эктоморфный

Шелдона, каждому человеку в той или иной мере присутствуют все три названные группы физических и психических свойств. Различия между людьми определяются лишь преобладанием тех или иных качеств. Соотношение типов телосложения с описанием характерных для них свойств темперамента можно представить в таком виде:

Висцеротоники (эндоморфный тип)	Соматоники (мезоморфный тип)	Церебротоники (эктоморфный тип)
1. Расслаблены в осанке и движениях.	Уверены в осанке и движениях.	Заторможены в движениях, скованы в осанке.
2. Любят комфорт.	Склонны к физической деятельности.	Обладают чрезмерной физиологической реактивностью.
3. Характеризуются замедленной реакцией.	Энергичны.	Обладают повышенной скоростью реакций.
4. Пристрастны к еде.	Ощущают потребность в движениях и получают удовольствие от них.	Склонны к уединению.

6. Характеризуются социализацией пищевой потребности.	Ощущают потребность в доминировании.	Склонны к рассуждениям, исключительно внимательны.
6. Получают удовольствие от пищеварения.	Склонны к риску и игре случая.	Скрытны в чувствах, эмоционально заторможены.
7. Любят компании, дружеские излияния.	Имеют решительные манеры.	Самоконтролируют мимику.
8. Характеризуются социофобией (склонностью к общественной жизни).	Храбры.	Характеризуются социофобией (страхом перед общественными контактами).
9. Приветливы.	Очень агрессивны.	Заторможены в общении.
10. Жаждают любви и одобрения окружающих.	Психологически нечувствительны.	Избегают стандартных действий.
11. Ориентируются на других людей.	Характеризуются клаустрофобией (боязнью закрытых помещений).	Характеризуются агарофобией (боязнью открытого пространства).
12. Отличаются эмоциональной ровностью.	Характеризуются отсутствием страдания.	Непредсказуемы в своих установках (поведении).
13. Терпимы.	Обладают громким голосом.	Обладают тихим голосом.
14. Испытывают безмятежную удовлетворенность.	Испытывают спартанское безразличие к боли.	Чрезмерно чувствительны к боли.
15. Обладают хорошим сном.	Отличаются шумным поведением.	Характеризуются недостаточным сном, хронической усталостью.
16. Характеризуются отсутствием взрывных эмоций и поступков.	Имеют внешний вид, соответствующий более пожилому возрасту.	Обладают юношеской живостью, субъективным мышлением.
17. Легки в обращении и выражении чувств (экстраверсия).	Характеризуются объективным и широким мышлением, направленным во вне (экстраверсия).	Отличаются концентрированным, скрытым и субъективным мышлением (интроверсия).
18. Общительны и расслаблены в состоянии опьянения.	Агрессивны и самодовольны в состоянии опьянения.	Устойчивы к действию алкоголя и других депрессантов.
19. Ощущают потребность в людях в тяжелую минуту.	Ощущают потребность в действиях в тяжелую минуту.	Ощущают потребность в уединении в тяжелую минуту.

30 Имеют ориентацию на детей и семью.

Имеют ориентацию на юношеские цели и занятия.

Имеют ориентацию на пожилой возраст.

Как видим, соматотипы У. Шелдона соответствуют конституциональным типам Э. Кречмера (*эндоморфный — пикнику, мезоморфный — атлетику и эктоморфный — астенику*), так же, как и типы темпераментов (*сангвинотоник — циклотимик, соматоник — иксотимик, церебротоник — шизотимик*).

МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТИ

Ряд современных психологических исследований подтверждает определенную взаимосвязь типов деятельности и поведения человека с его типом телосложения. Так, исследования, начатые Б. Г. Ананьевым и продолженные Н. Н. Обозовым, позволили уточнить типологию Э. Кречмера и У. Шелдона. Например, установлено, что работоспособность, мобильность-гибкость поведения во многом зависят от типа телосложения. В частности, *пикники* легко переключаются с одного дела на другое, сравнительно быстро вступают в контакт, но у них и скорее развивается утомление, падает интерес к работе. Им легче переключиться на другие дела, чем продолжить начатое. Поэтому для эффективной деятельности пикнику целесообразно начинать день с решения более сложных задач, а в конце дня выполнять работу полегче. Пикники обладают хорошей кратковременной памятью, поэтому они результативно решают текущие, оперативные задачи [49]. Для *астеника* больше подходит работа, требующая длительных размышлений, классификации, систематизации разрозненных производственных и управленческих фактов. Они легче переходят от простых к более сложным видам работы, достигая пика своей работоспособности к середине или концу рабочего дня. В отличие от пикника, которому в работе необходимы краткие, но частые перерывы, астенику свойственны редкие, но более продолжительные паузы. Астенику сложнее установить контакт с другими людьми, и ему лучше поручать работу, связанную с документами и техникой, то есть с управлением вещами.

Астеничные женщины, по наблюдениям Н. Н. Обозова, чаще имеют затруднения в личной жизни, по-

сколько их тип телосложения предполагает склонности к концентрированному, скрытому и субъективному мышлению. В отношениях с ними нужно быть предельно предупредительным. *Женщины с пикническим телосложением* легче справляются с затруднениями в личной жизни, так как легкость в обращении и внешне выражаемые чувства упрощают их отношения с другими людьми. *Женщины с атлетическим телосложением* имеют большие, чем пикники, затруднения в общении, особенно когда им приходится вступать в контакт с мужчинами и женщинами такого же типа сложения. Лица с атлетическим типом сложения стремятся всегда доминировать в общении и отношениях. Их самоуверенное поведение подавляет представителей других типов и вызывает агрессивность со стороны таких же как они. Это может создавать проблемы и в личной жизни, и в деловых контактах [14].

Астеники более устойчивы к стрессу, чем пикники. Обнаружено, что у пикников более слабая нервная система, у астеников — средняя, а у атлетиков — чаще сильная. При этом связь динамики поведения и типа телосложения обязательно опосредованы слабостью или силой нервной системы.

Исследования, проведенные В. И. Куликовым, так же подтверждают наличие полярных человеческих типов шизотимиков — циклотимиков, которые имеют определенные морфологические и психологические особенности. В своей работе «Индивидуальный тест «Словесный портрет» он описывает следующую группу морфологических признаков, относящихся к астеноидно-пикническим типам конституции человека:

<i>Морфологический признак</i>	<i>Астеноидный тип (шизотимик)</i>	<i>Пикноидный тип (циклотимик)</i>
1. Лицо	узкое	широкое, пяти-угольное
2. Скулы	сглажены	выступают
3. Угол челюсти	тупой	прямой
4. Шея	длинная	короткая
5. Лицевой профиль	выступающий	плоский
6. Рот	малый	большой
7. Подбородок	длинный	короткий
8. Нос	длинный	короткий
9. Межбровье	узкое	широкое
10. Переносица	узкая	широкая
11. Таз	узкий	широкий [34].

В психологическом плане представители приведенных типов конституции имеют следующие отличительные особенности:

<i>Шизотимик (астеноидный тип)</i>	<i>Циклотимик (пикноидный тип)</i>
1 Скупной, трагик, молчаливый	Веселый, разговорчивый, увлекающийся местными новостями
2 Закрытый, любит одиночество	Общительный
3 Бескомпромиссный	Склонный к сотрудничеству и компромиссам, легко приспособляемый
4 Неотзывчивый, отчужденный	Отзывчивый, мягкосердечный
5 Аккуратный	Небрежный
6 Неприветливый	Привлекательный
7 Любит эксперименты	Консервативный
8 Идеалистичный	Практичный
9 Характеризуется сниженной сексуальностью	Характеризуется повышенной сексуальностью
10 Спартаец	Требуется комфорта
11 Обладает ровным настроением.	Имеет циклически колеблющееся настроение.
12 Характеризуется резкими движениями.	Характеризуется плавными движениями.
13. Предрасположен к шизофрении и туберкулезу.	Предрасположен к маниакально-депрессивному психозу, диабету и ожирению.
14. Представители данного типа чаще всего прокуроры, художники, электронщики, ученые-исследователи, писатели-трагики.	Представители данного типа чаще всего адвокаты, артисты, работники общественной помощи, руководители на производстве, писатели-юмористы.

Кроме названных существуют и другие типологии человека. Так, И. П. Павлов выделял *специфические* человеческие типы, противоположные из которых он назвал художественным и мыслительным типом, промежуточный — средним. *Художественный* тип отличается эмоциональностью, впечатлительностью, ведущими в его поведении являются чувства, а не рассудок. *Мыслительный* тип, наоборот, более руководствуется рассудком, нежели чувствами, менее эмоционален, более склонен к абстрагированию и математическим рассуждениям. Отличия накладывают своеобразный отпечаток и на выбор профессиональной деятельности, степень успешности овладения той или иной специальностью. Например, представители художественного типа легче осваивают профессии, требующие эмоционального отношения, живости представления, фанта-

нии, а представителям мыслительного типа более соответствуют профессии, требующие длительных размышлений, оперирования абстрактным материалом, теоретизирования. В исследованиях В. И. Куликова данные психологические типы представлены полярными типами конституции человека — конечностным и туловищным. *Конечностный* тип конституции соответствует художественному типу личности, а *туловищный* — мыслительному. Каждый тип можно фиксировать по следующим группам полярных морфологических признаков:

<i>Морфологический признак</i>	<i>Конечностный (художественный) тип</i>	<i>Туловищный (мыслительный) тип</i>
1. Ноги	длиннее туловища	короче туловища
2. Талия	низкая	высокая
3. Пальцы	прямоугольные	остроконечные
4. Пятипальцевая борозда	длиннее трехпальцевой борозды	короче трехпальцевой борозды
5. Лицо	прямоугольное	овальное
6. Брови	прямые	дугообразные
7. Уголки рта	приподняты	опущены
8. Выступает губа	верхняя	нижняя.

Помимо сугубо морфологических признаков художественный и мыслительный типы имеют и отличительные психологические особенности:

<i>Мыслительный тип</i>	<i>Художественный тип</i>
1. Руководствуется более рассудком, чем чувствами	Чувства берут верх над рассудком
2. Правдивый, логичный	Склонность приукрашивать
3. Сдержанный, монотонный, нерешительный	Эмоциональный, решительный
4. Рациональный, добросовестный, непримиримый к недостаткам	Иррациональный; добросовестность снижена, попустительствует недостаткам
5. В науке открывает новое	В науке шлифует известное
6. Ценит умственный творческий труд, глубину взглядов	Ценит материальную обеспеченность, свободу в действиях, широту взглядов
7. Гипосексуальный	Гиперсексуальный
8. Стрессотормозной	Стрессовозбудимый
9. Жесткий тон в беседе с ним повышает продуктивность его деятельности	При словесном наказании падает продуктивность его деятельности [34].

ТРЕХКОМПОНЕНТНАЯ СТРУКТУРА ПОВЕДЕНИЯ

В рассмотренных нами типологиях ясно прослеживается выделение трехкомпонентной структуры человеческого поведения, в котором проявляется психика. При этом названная структура включает в себя *когнитивный* (познавательный, мыслительный), *аффективный* (чувственный, эмоциональный) и *практический* (преобразующий, сенсорный) компоненты. В человеческом поведении всегда присутствуют все три компонента, однако один из них, как правило, преобладает над двумя остальными, что позволяет отнести того или иного работника к определенному типу поведения. Так, преобладание познавательного или информационного компонента показывает тип «мыслителя»; аффективного или эмоционально-коммуникативного — тип «собеседника»; практического (преобразующего, регулятивного) — тип «практика».

Н. Н. Обозовым даны следующие характеристики названным типам поведения:

«мыслитель» — больше ориентирован на познание мира внешнего и внутреннего, на постоянные размышления о жизни, науке, искусстве. Он любит разнообразные логические задачи, не прочь пофантазировать. Все это заставляет его сосредоточиваться на своих внутренних рассуждениях, а в результате — малая общительность, часто неумение решать организационные задачи;

«собеседник» — ориентирован на общение, контакты с другими людьми. Он любит компании, умеет подшутить над собой и над другими, легко знакомится и адаптируется в новой обстановке;

«практик» — характеризуется тем, что он терпеть не может незавершенных дел, волокиты и рассуждений. Ему нравятся четко поставленные задачи, требующие решительных и незамедлительных действий. Он без труда выступает в больших аудиториях, среди малознакомых людей и часто является хорошим организатором.

Эта трехкомпонентная типология поведения обнаруживается также при выборе профессиональной деятельности. Так, человек практического типа выбирает профессии, связанные с производственной деятельностью и руководством людьми. В этом выражается

его потребность в преобразовании окружающей действительности, включая и управление людьми. Человек эмоционально-коммуникативного типа чаще выбирает профессии, требующие эффективного общения (кадровая работа, обучение и обслуживание людей, например). Он чаще участвует в работе общественных организаций на производстве. «Когнитивный» человек предпочитает умственную профессиональную деятельность (проектирование, конструирование, научно-исследовательские и т. п. работы).

Известно, что ведущим условием эффективной деятельности производственной или управленческой группы выступает *соответствие целей — руководителей — состава группы*. При этом соответствие ориентации руководителя и лидера целевому назначению групп и организаций имеет ключевое значение для повышения эффективности их функционирования. Например, практическая функция группы (во всех производственных подразделениях, занятых созданием материальных ценностей) определяет практический тип руководителя-лидера и состав группы (с преобладанием практических типов — членов группы). Когнитивная функция группы (в учебных, научных, проектно-конструкторских подразделениях) и эмоционально-коммуникативная функция (в группах отдыха, экскурсионных, туристских) определяют, соответственно, когнитивный или эмоционально-коммуникативный типы руководителей-лидеров и состав группы. Эта схема обозначает основной вектор подбора и комплектования различных подразделений и групп, когда имеется такая возможность.

Во взаимодействии коллектива и руководителя принято выделять три составляющих компонента: директивность, коллегиальность и либерализм. При этом директивность (авторитарность) стиля руководства более свойственна практическому типу деятельности, коллегиальность (демократичность) — эмоционально-коммуникативному и либерализм (невмешательство) — когнитивному типу [14].

Разделение людей на типы, конечно, условно, однако оно помогает определить главные и второстепенные признаки, характерные для того или иного работника. При этом правильный путь развития личности — умение верно увидеть в себе и других сильные и слабые стороны всех трех компонентов, в соответствии с

формировать ту сферу личности, которая наименее выражена [50]. Следует, однако, помнить, что образ жизни и весь жизненный путь личности либо сохраняет, либо изменяет соответствие *пикнического* типа. — Эмоционально-коммуникативной психологической организации, *астенического* типа — когнитивной и атлетического — практической. Кроме того, абсолютно «чистых» типов телосложения меньше, чем *смешанных* (существуют еще *пикнически-астенические*, *пикнически-атлетические*, *астенико-атлетические* типы).

Знания типологии поведения работников имеют существенное значение для практики кадровой работы. Например, известно, что *астеники-«мыслители»* легче осваиваются на работах в проектных и конструкторско-технологических подразделениях (чертежники, техники, инженеры и т. д.), а также связанных с учетом и контролем (учетчики, операторы, контролеры, работники госприемки, бухгалтеры и т. п.). Использование *пикников-коммуникаторов* целесообразно в подразделениях производственно-экономической учебы, на работах, связанных с подбором, расстановкой и воспитанием работников, в службах социального развития. Например, совершенно очевидно, что более универсальными качествами доверительности может обладать эмоционально-коммуникативный тип работника по кадрам или заводского психолога. *Атлетики-практики* быстрее других осваиваются на различных высотах управления, поэтому их при соответствующей подготовке лучше использовать на должностях бригадиров и руководителей более высокого ранга, связанных с непосредственным производством материальных ценностей. Там, где требуется четкое выполнение обязанностей и беспрекословное подчинение, жесткая функциональная взаимозависимость членов коллектива, атлетик-практик будет на своем месте [50].

Наиболее общие характеристики внешних и субъективных проявлений поведения различных социальных типов приведены в табл. 1.

**Внешние и субъективные проявления поведения
различных социальных типов**

Внешние проявления и субъективные переживания	Мыслительный тип («мыслитель»)	Эмоционально-коммуникативный тип («собеседник»)	Практический тип («практик»)
1	2	3	4

Познавательная сфера личности

1. Источник ощущений	Ощущения черпает внутри себя	Ощущения черпает в общении	Ощущения черпает в практических действиях
2. Тип решения проблем	Необходимые сведения добывает в письменных источниках	Сведения добывает в общении с другими людьми	Предпочитает организовать других людей на решение задачи
3. Особенности мышления	Строгая логика и доказательность мыслительных конструкций	Отсутствие строгой логики в мышлении, но опора на мнение других людей	Строгая логика с ориентацией на мнение других
4. Особенности принятия решений	Трудно переубедить, изменить уже выработанную мысль	Легко меняет свою идею в пользу благополучия группы	Любое принятое решение отстаивает до конца

Эмоционально-потребностная сфера личности

1. Эмоциональная потребность	Потребность в уединении в тяжелую минуту	Потребность в людях в тяжелую минуту	Потребность в действиях в тяжелую минуту
------------------------------	--	--------------------------------------	--

2. Прогноз переживания

Непредсказуемость и вероятность эмоциональных реакций

Эмоциональная ровность и предсказуемость

Средняя степень уверенности и предсказуемости

3. Проявление переживания

Скрытность чувств

Эмоциональная выразительность и открытость

Эмоциональная открытость

4. Особенности речи

Слабая выразительность и замедленность речи, тихий голос

Легкая, мягкая манера общения

С трудом приглушаемый голос, резкие и четкие фразы и голос

Внешние проявления поведения

1. Ходьба

Неуклюжесть движений, вялость походки

Плавная

Энергичная, уверенная

2. Поза

Угловатость, вычурность позы

Расслабленность позы

Уверенность в осанке

3. Жестикауляция

Либо отсутствует, сдерживается, либо угловатая, необычная

Богатая, разнообразная

Решительные меры

4. Мимика

Слабость и бедность мимики, высокий ее самоконтроль

Часто соответствует внутренним переживаниям

Выразительная, артистичная

4.

ТЕМПЕРАМЕНТ И ЕГО ВНЕШНИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

МОРФОЛОГИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ТЕМПЕРАМЕНТА

Учение о темпераментах восходит к очень далекой древности. Различия в конституции тела и в характере человека древние объясняли преобладающим влиянием одной из четырех мировых стихий: земли, воды, огня и воздуха. Влиянию земли, олицетворявшей собою холод, приписывали образование темперамента флегматического, огонь — символ горячности — оказывал влияние на темперамент сангвинический, воде приписывали создание темперамента меланхолического и, наконец, воздуху — желчного.

Гиппократ считает первым ученым, заговорившим о темпераменте. В своем трактате «О природе человека» он указывал, что темперамент происходит от смешения сухого и влажного, холодного и теплого, что тело содержит четыре влаги: кровь (сангвинический темперамент), красно-желтую желчь (холерический), мокроту и флегму (флегматический) и черную желчь (меланхолический темперамент). Преобладание у человека той или иной жидкости, а также их различное сочетание и дают определенный тип темперамента (кстати, само слово «темперамент» переводится с греческого как «смешивать соответствующим образом»). Последователь Гиппократа Гален развил дальше гуморальное учение о темпераменте.

Существует несколько теорий темперамента (гуморальная — Гиппократ, Кант, Лесгафт и морфологическая — Кречмер, Шелдон, Гилфорд и др.), но общепризнанной в настоящее время является теория, основанная на учении И. П. Павлова о типологических свойствах нервной системы.

Воззрения же исследователей прошлого нас интересуют в той мере, насколько точно они описывали внешний облик человека в соответствии с определенным типом темперамента. Иными словами, нас прежде всего интересует, существует ли зависимость между

морфологическими и психологическими особенностями представителя того или иного темперамента?

Дело в том, что желание более точного определения типов темперамента по внешним признакам их обладателей волновало исследователей давно. Например, древние мыслители обнаруживали флегматический темперамент по белизне цвета лица, мягкости тела, медлительности жестов, голоса и походки, а сангвинический темперамент связывался с розовым цветом лица, твердостью мышц, живостью походки, жестов, быстрой речью. Желтоватый цвет лица обозначал характер меланхолический, характеризуемый как пессимистический, интеллектуальный (или интуитивный). Люди, у которых преобладает воля, а следовательно, и тщеславие, отличались, по мнению древних, темным цветом лица, размеренными жестами и походкой. При этом выпуклые черты лица обозначали людей с флегматическим и сангвиническим темпераментом, а черты вогнутые — интеллектуальных и волевых.

И. Бурдон приводил следующие типы темперамента в зависимости от внешнего облика их обладателей: *многокровный (или сангвинический) темперамент* встречается чаще у тех, кто живет в удовольствии, без особого труда и забот, сильных беспокойств. Те, у кого господствует этот темперамент, отличаются полным лицом, цветущей краской, свежими и алыми губами, хорошо расположенными зубами. Волосы у них русые или светло-каштановые и обыкновенно густые и волнистые; глаза, почти всегда голубые, выражают веселость и склонность к удовольствиям. Данный тип, по мнению И. Бурдона, наиболее распространен среди военных — они малорассудительные, но деятельные и решительные;

нервный (или меланхолический) темперамент служит контрастом предыдущему типу. У обладателя такого темперамента лицо бледное, иногда с желтизной, щеки впалые, губы тонкие, глаза обыкновенно темные, волосы также темного цвета и не густые, взгляд умный и тонкий, движение черт быстрое. Общее выражение их лица мыслительное и серьезное или же злое и хитрое — оно показывает соединение ума и горечи. Но что особенно отличает людей нервного темперамента, то это их чрезмерная чувствительность. К данному типу темперамента принадлежит большая часть литера-

торов и ученых, люди, предрасположенные к созерцательной и мыслительной жизни;

желчный (или холерический) темперамент отличается резкостью и жесткостью черт, глаза живые, взгляд твердый, нижняя губа часто выдается вперед. Люди этого темперамента чаще имеют лицо смуглое или желтоватое, волосы густые и жесткие; самое обыкновенное выражение лица показывает самоуверенность и твердость, а иногда жестокость и насильственность. Человек такого сложения равно способен и на самые великие преступления и на самые высокие добродетели. Среди представителей данного темперамента наиболее часто встречаются люди, призванные управлять и повелевать себе подобными;

лимфатический (или флегматический) темперамент характерен для людей с лицом бледным, нежным цветом глаз, но без блеска и живости; губы надутые, особенно верхняя, зубы расположены часто неправильно; русые или каштановые волосы на голове редкие и гладкие, а на подбородке едва существуют; кожа белая и мягкая, все черты как будто стертые, а физиономия почти ничего не выражает кроме вялости и бесстрастия. Люди данного темперамента бывают чаще бездейственными и робки. Малейший труд утомляет их, самое незначительное препятствие беспокоит и мучит. Они ищут только спокойствия и не всегда способны к сколько-нибудь смелому предприятию. Часто склонны к полноте.

Впрочем, дав характеристики главных типов человеческого сложения, И. Бурдон отмечал, что в действительности они очень редко представляются так ясно, как описаны. Они почти никогда не отходят так далеко друг от друга: их формы и оттенки подлежат бесконечному взаимному сочетанию, и оттого происходит множество смешанных темпераментов, которые причастны и выгодам и невыгодам четырех описанных, более вымысленных, чем действительных [11].

Несмотря на известную условность взаимосвязи особенностей темперамента и некоторых морфологических признаков внешнего облика человека, современные исследования все же подтверждают возможность «узнавания» тех или иных темпераментов по чертам лица их обладателей. Так, В. И. Куликовым разработана современная морфология типов темперамента, которая может быть использована в визуальной психо-

диагностике. В соответствии с ней *сангвинику*, например, присущи:

1. Шлифованный кончик носа.
2. Косонаружные брови.
3. Переносица без выемки.
4. Приподнятый кончик носа.
5. Длинное основание носа.
6. Отсутствует складка верхнего века.
7. Ястребиный нос.
8. Глубокие складки.
9. Носовая перегородка выступает.
10. Выступающий живот.
11. Широкое межбровье.
12. Пятиугольное лицо.
13. Низкая верхняя губа.
14. Втянутые губы.
15. Малые уши.

У *холерика* же:

1. Есть веснушки.
2. Наклонные верхние зубы.
3. Светлые глаза.
4. Высокий череп.
5. Узкие брови.
6. Голубая склера.
7. Одноэтажный лоб.
8. Впалые щеки.
9. Малый череп.
10. Мохнатые брови.
11. Большие кисти.
12. Узкое межбровье.
13. Малые глаза.
14. Тонкие веки.
15. Имеются ротовые борозды.

Для *флегматика* характерны:

1. Приподнятый кончик носа.
2. Короткая стрижка.
3. Переносица ниже зрачков.
4. Толстый кончик носа.
5. Цилиндрические зубы.
6. Спинка носа без горбинки.
7. Мягкие уши.
8. Чашеобразные ногти.
9. Вогнутая линия волос.
10. Треугольная мочка.

Среди признаков, характерных для *меланхолика*, можно выделить:

1. Овальный череп.
2. Оттопыренные уши.
3. Выпуклая ротовая щель.
4. Отсутствие лобно-носового угла.
5. Верхне-внутренние резцы отсутствуют.
6. Двухвершинный козелок.
7. Прощупывается затылочный бугор.
8. Узкие уши.
9. Короткие ногти.
10. Выступающая горизонтальная профилировка лица.
11. Высокая переносица [34].

ТЕМПЕРАМЕНТ И ПРОФЕССИЯ

Ученые издавна заметили, что представители различных типов темперамента выбирают преимущественно те профессии, которые наиболее соответствуют их природным наклонностям. Поэтому, например, в руководствах по физиогномике и хиромантии *холерикам* предписывалась деятельность, позволяющая установить нормальный порядок в труде и отдыхе, работу умеренно-деятельную, поскольку утомляющие физические и умственные занятия неблагоприятны для представителей данного типа темперамента. Вместе с тем им не рекомендуется выбирать профессию, требующую сидячего образа жизни, а также занятий, связанных с длительным пребыванием у огня (горны, печи), и, вообще, с высокими температурами, так как это тоже вредно для их здоровья. Для *меланхолика* же нужен свежий воздух, солнечный свет, умеренные физические упражнения, хорошие взаимоотношения со своими сослуживцами. Сидячий образ жизни, особенно связанный с умственным напряжением без достаточного сна, оказывает вред представителям этого типа темперамента.

Живого дела должны искать себе *сангвиники*, в котором умственная деятельность сочеталась бы с умеренным физическим трудом. Им вполне соответствуют занятия, связанные с общением и взаимодействием с другими людьми. Поэтому данному типу подходит деятельность торговая и вообще коммерческая. *Флегматику* необходимы постоянные движения, физи-

чески деятельный труд, яркие впечатления и вообще такие занятия, которые способны взволновать и физически, и морально. Свежий воздух, полевые работы, садоводство, земледелие — прекрасные средства для того, чтобы укрепить и поддержать их здоровье и хорошее самочувствие.

Таким образом, уже в далеком прошлом люди пытались найти оптимальное соотношение различных типов темперамента и соответствующих видов деятельности, что считалось полезным для отдельного индивидуума и общества в целом. И сегодня, чтобы осуществлять индивидуальный, психологически обоснованный подход к человеку, например при приеме его на работу, важно правильно представлять свойства его темперамента. Важность учета различных типов темперамента в кадровой работе обуславливается особенностями освоения людьми профессий, их поведения, а также индивидуального стиля деятельности. Так, современными исследованиями установлено, что у *сангвиника* двигательные навыки образуются весьма быстро, хотя вначале наблюдается хаотическая деятельность типа «проб и ошибок». Сформированные навыки отличаются прочностью и помехоустойчивостью. У *холериков* движения резкие, напряженные, не всегда, особенно на первых порах, согласованные. Двигательные навыки образуются с большим трудом, чем у *сангвиников*, однако после тренировки деятельность первых приближается к уровню вторых. Движения *флегматиков* замедленные, но высококоординированные. Благодаря точности и согласованности движений, а в ряде случаев и большей настойчивости они в значительной мере компенсируют инертность, показывая высокую продуктивность труда. Для *меланхоликов* характерны скованные, неуверенные, хаотичные движения. Навыки вырабатываются с трудом и легко тормозятся. Поэтому работа водителя, диспетчера, оператора пульта управления и т. п., полная неожиданностей и осложнений, им противопоказана [59]. Описанные особенности в значительной степени проявляются и в других, не только двигательных, видах деятельности.

Как же определить тип темперамента у того или иного человека? Для этого прежде всего следует убедиться (в частности, на основе наблюдения за внеш-

ними особенностями поведения) в той или иной выраженности у него таких черт, как:

а) *активность*, о которой судят по тому, с какой степенью энергичности работник стремится к новому, пытается воздействовать на окружающее и изменить его, преодолеть препятствие;

б) *эмоциональность*, о которой судят по чуткости к эмоциональным воздействиям, по расположенности находить поводы для эмоциональной реакции. Показательна легкость, с какой эмоция становится побудительной силой поступков, а также скорость, с которой происходит смена одного эмоционального состояния другим;

в) *особенности моторики*, проявляющиеся в быстроте, резкости, амплитуде и ряде других признаков мышечного движения (часть из них характеризует и речевую моторику). Кстати, эта сторона проявлений темперамента легче других поддается наблюдению и оценке.

Наиболее общие описательные характеристики различных типов темперамента, которые при определенном развитии наблюдательности можно успешно использовать при визуальной психодиагностике, приведены в табл. 2.

В целом темперамент, по образному выражению А. Штангля, «это термометр для измерения возбудимости в ходе деятельности, для «жизненного темпа» человека». Он непосредственно выражается в присутствии ему темпе движений, то есть в оживленности жестов, в походке и скорости речи. В своей книге «Язык тела» А. Штангль описывает следующие типы темперамента:

живой темперамент, который характеризуется быстрыми темпами движения вообще, очень подвижной и богатой формами мимикой, ясными и уверенными движениями, быстрой походкой, оживленно-быстрой манерой говорить;

неограниченно-оживленный темперамент, которому присущи торопливый, беспокойный, возбужденный темп движений, прямолинейные движения, начинающиеся с рывка, угловатость движений, очень подвижная и богатая формами мимика, хотя и не очень напряженная. Отличается также бегло-лабильными, расплывчатыми движениями, сильно подвижной, но моно-

Таблица 2

Описательная характеристика типов темперамента

№ п/п	Холерик	Сангвиник	Флегматик	Меланхолик
1	2	3	4	5
1.	Неуравновешенное поведение	Хорошо уравновешенное поведение	Отлично уравновешенное поведение	Очень неуравновешенное поведение
2.	Сильные, кратковременные эмоциональные переживания	Поверхностные, кратковременные эмоциональные переживания	Слабые эмоциональные переживания	Глубокие и длительные эмоциональные переживания
3.	Настроение неустойчивое с преобладанием бодрого	Настроение устойчивое, жизнерадостное	Настроение устойчивое, без больших радостей и печалей	Настроение неустойчивое с преобладанием пессимизма
4.	Речь громкая, резкая, неравномерная	Речь громкая, живая, плавная	Речь монотонная, медленная	Речь тихая с задыханием
5.	Терпение слабое	Терпение умеренное	Терпение очень большое	Терпение очень слабое
6.	Адаптация хорошая	Адаптация отличная	Адаптация медленная	Адаптация трудная
7.	Общительность высокая	Общительность равномерная	Общительность невысокая	Общительность низкая (замкнутость)
8.	Агрессивность в поведении	Миролюбивое поведение	Сдержанность в поведении	Истеричность поведения (возмущение и уход от любых сложностей)

1	2	3	4	5
9.	Отношение к критике возбужденное	Отношение к критике спокойное	Отношение к критике безразличное	Обидчивое отношение к критике
10.	Страстное, увлекающееся поведение и деятельность	Энергичное (деловое) или болтливое поведение и деятельность	Поведение неугомонного труженика	Неравномерное, реактивное поведение (как ответ на активность других)
11.	Отношение к новому положительное	Безразличное отношение к новому	Отрицательное отношение к новому	Оптимистическое отношение сменяется пессимистическим и наоборот
12.	Отношение к опасности боевое, рискованное, без особого расчета	Расчетливое, без особого риска, отношение к опасности	Хладнокровное, невозмутимое отношение к опасности	Тревожное, растерянное, подавленное отношение к опасности
13.	Стремление к цели сильное, с полной отдачей	Стремление быстрого достижения с избеганием препятствий	Достижение цели медленное, упорное	Стремление к цели то сильное, то слабое, с избеганием препятствий
14.	Значительная переоценка своих способностей	Некоторая переоценка своих способностей	Более реальная оценка своих способностей	Чаше недооценка своих способностей
15.	Умеренная внушаемость и мнительность	Небольшая внушаемость и мнительность	Слабая внушаемость и мнительность	Большая внушаемость и мнительность

тонной мимикой, торопливой речью, перекрывающим себя голосом, чрезмерной жестикуляцией;

спокойный, степенный темперамент, характеризующийся скорее медленным, неспешным темпом движений, малоподвижной, но относительно многообразной мимикой, спокойной, медленной речью;

заторможенный, вялый темперамент, который отличается слабостью напряжения, выражено медленным, вялым темпом движений, малоподвижной, монотонной и одновременно напряженной мимикой, частым взглядом сбоку (из-за инертности), медленной, лепивой манерой говорить [91].

Современными исследованиями установлено, что врожденные, природно обусловленные индивидуально-типические особенности человека опосредованно воздействуют на его профессиональный выбор и формируют присущий ему индивидуальный стиль деятельности. К наиболее общепризнанным формальным признакам индивидуального стиля можно отнести следующие:

а) устойчивая система приемов и способов деятельности;

б) обусловленность данной системы определенными личными качествами;

в) данная система является средством эффективного приспособления к объективным требованиям [25].

Иными словами, индивидуальный стиль деятельности представляет собой обусловленную типологическими особенностями устойчивую систему способов, которая складывается у человека, стремящегося к наилучшему осуществлению данной деятельности. Например, на основе инертности естественным образом возникает склонность не отрываться от начатого дела, легко вырабатываются медленные и плавные движения, возникает предпочтение стереотипных способов действия, пунктуальное соблюдение однажды принятого порядка. Аналогичным образом на основе подвижности стихийно складываются противоположные черты деятельности.

Приведенное выше позволяет сделать вывод, что лица, тяготеющие к разнообразной работе, характеризуются чаще всего подвижностью нервных процессов. Для тех же, кто отдает предпочтение кропотливой работе, требующей терпения, характерна инертность нервных процессов. Монотонную работу выбирают об-

ладатели слабой нервной системы, инертных нервных процессов с преобладанием «внешнего» торможения. Лица с типологическим комплексом боязливости (слабая нервная система, подвижность торможения и преобладание «внешнего» возбуждения) избегают занятий, связанных с риском и опасностью. Таким образом, склонность к определенному виду деятельности имеет полусознанный, сходный с влечением характер и отражает безотчетное стремление человека получить удовлетворение в определенном виде активности. Влияние свойств нервной системы (силы, подвижности, уравновешенности) и связанных с ними типологических особенностей личности на мотивацию деятельности проявляется прежде всего в том, что люди с определенным темпераментом отдают предпочтение определенному типу профессиональной деятельности [100].

СЛОЖНЫЕ ТИПЫ ТЕМПЕРАМЕНТА

Наукой установлено, что в основе каждого из четырех типов темперамента лежат особые сочетания свойств нервной системы. Их выделил И. П. Павлов. Он открыл три свойства процессов возбуждения и торможения: силу процессов, их уравновешенность и подвижность. Различные сочетания этих свойств дают определенный тип нервной системы:

1) сильный, уравновешенный, подвижный тип — *сангвинический* темперамент;

2) сильный, уравновешенный, инертный — *флегматический* темперамент;

3) сильный, неуравновешенный, с преобладанием возбуждения — *холерический* темперамент;

4) слабый тип — *меланхолический* темперамент.

Таким образом, темперамент — это тип нервной системы в деятельности, поведении человека, врожденное ее свойство, которое, однако, может несколько изменяться под влиянием условий жизни. Современные исследования позволили уточнить и расширить представления об основных свойствах нервной системы. Так, учеными школы Б. М. Теплова — В. Д. Небылицына было обнаружено, что сила нервной системы человека, ее работоспособность имеют не только положительные, но и отрицательные моменты [49]. Поэтому

у обладателей слабой нервной системы низкая работоспособность компенсируется возрастанием чувствительности, что позволяет более чутко и правильно улавливать изменения в окружающей действительности. В связи с этим нельзя говорить о «плохих» и «хороших» темпераментах, а можно вести речь лишь о существовании разных способов поведения и деятельности.

Например, у *холерика* сильная нервная система, он легко переключается с одного дела на другое, но его безудержность в поведении, то есть неуравновешенность нервной системы, уменьшает уживчивость (иначе говоря, совместимость) с другими людьми. У *сангвиника* также сильная нервная система, а значит, и хорошая работоспособность, он легко переключается в деятельности и общении, но недостаточно чувствителен ко всем внешним изменениям. У *флегматика*, как и у двух предыдущих типов, сильная, работоспособная нервная система, но он чрезвычайно тяжело включается в другую работу, его трудно выбить из «наезженной колеи». *Меланхолик* с точки зрения силы (работоспособности нервной системы) — самый «невыигрышный» тип темперамента, но зато он легко переключается с одного дела на другое; в отличие от всех «сильных типов» обладает чувствительностью ко всему, что происходит вокруг него [49].

Разумеется, сама структура свойств нервной системы как нейрофизиологических измерений темперамента много сложнее, а число основных комбинаций этих свойств гораздо больше и не сводится только к четырем вышеназванным типам. Множественность сочетаний различных свойств типов темперамента отмечалась и исследователями прошлого, которые такие сочетания называли сложным типом темперамента.

В действительной жизни преобладают люди, наделенные именно *сложным* темпераментом. Различные сочетания темпераментов могут быть как природными, то есть врожденными, так и приобретенными, когда под воздействием тех или иных жизненных обстоятельств основной темперамент осложняется другим, его дополняющим.

По мнению известного физиогномиста прошлого Лассалю, каждый темперамент может вступить в сочетание с каждым другим, что характеризуется наличием определенных индивидуальных черт, проявляю-

щихся как во внешнем облике человека, так и в свойствах его внутреннего мира. Лассаль описывает следующие типы сложных темпераментов:

желчно-сангвинический, отличающийся багрово-красным цветом лица, черными или темными глазами — блестящими и выразительными, красной и плотной кожей, умеренной полнотой и развитой мускульной силой, движениями быстрыми, легкими, но резкими. Представители данного темперамента энергичны, приветливы с раздражительностью и обычной резкостью, очень деятельны, прямолинейны, решительны, вспыльчивы, обладают большой силой воли;

желчно-лимфатический, который отличается умеренной полнотой, бледным цветом лица, рыжеватыми волосами, расплывчатыми веснушками, темно-серыми глазами с зеленоватым оттенком. Этот тип темперамента соткан из противоречий: здесь сочетаются энергия и слабость, деятельность и безделье, смелость и трусость, предприимчивость и нерешительность, любит жизнь умеренно-деятельную;

желчно-меланхолический, которому присущи впадные и острые черты лица, глубоко западающие глаза — черные и блестящие, сдвинутые и густые брови, черные и жесткие волосы, тонкие сжатые губы, обыкновенно острый нос. Характерными чертами внутреннего склада данного типа являются непоколебимая воля, упрямая настойчивость, закаленный характер и необыкновенная энергия;

сангвинико-лимфатический, обладатели которого имеют свежий цвет лица, яркие губы, голубые или серые глаза, белую кожу, несколько склонны к полноте. Такие люди имеют замечательно ровный, мягкий, уживчивый и крепкий характер, в своей жизни они больше всего ценят спокойствие, отсутствие волнений и забот;

сангвинико-меланхолический, которому характерны темный цвет лица, с резким румянцем на щеках, черные глаза, черные и густые волосы, желтоватая кожа. В данном темпераменте совмещаются противоположности — сангвиническая жизнерадостность и меланхолическая унылость. Вообще, это натура честолюбивая и обладающая достаточной энергией, настойчивостью и волей, хотя по характеру своему более расположена к настроению грустному, чем веселому;

лимфатико-меланхолический, отличающий своих

представителей матовым цветом лица с темным оттенком; белокурыми (но с серым оттенком волосами), глубоко запавшими, мутными глазами, чертами лица неправильной и расплывчатой формы. Они обладают, как правило, холодным, сосредоточенным и неприветливым характером. Робость и неуверенность, вместе с природною осторожностью, делают их несколько нерешительными. Отличаются вместе с тем большим самообладанием.

Существуют описания и других сложных темпераментов, имеющих свои отличительные особенности. Однако внимательный наблюдатель, владеющий к тому же приемами и методами визуальной психодиагностики, может самостоятельно увидеть среди своего окружения людей, обладающих сочетанием различных типов темперамента. Наиболее часто встречающиеся следующие типы сложных темпераментов: холерико-сангвинический, сангвинико-флегматический, флегматико-меланхолический и меланхолико-холерический. Общее же число различных сочетаний сложных темпераментов, по мнению некоторых исследователей, достигает двадцати четырех [44].

СОВМЕСТИМОСТЬ ТЕМПЕРАМЕНТОВ

Как уже отмечалось, знание особенностей проявления различных темпераментов важно при выборе профессии и комплектовании производственных коллективов. Большое значение имеет это и при выборе супруга или супруги, поскольку сфера семейно-брачных отношений является одной из ведущих в жизнедеятельности человека, оказывающей существенное влияние и на его трудовую активность. Исследования показывают, что по антропологическим признакам (рост, цвет глаз, форма губ и т. п.) в выборе супругов существует тенденция взаимного дополнения, тогда как в системе социальных, нравственных и психологических ценностей преобладает сходство. На биологическом уровне благоприятно сочетание противоположных темпераментов, например холерического с флегматическим, холерического с меланхолическим, сангвинического с флегматическим.

Скажем, результаты пятнадцатилетних исследований В. И. Куликова позволили установить, что у супру-

гов встречаются преимущественно сочетания холерического темперамента с флегматическим, а сангвинического с меланхолическим. Художественные типы предпочитают мыслительных, циклотимиков — шизотимиков. Интересен и такой факт: у подростков, находящихся в состоянии гипноза, образ будущей жены (мужа) совпадал с приведенными выше данными на 60—90 %. Это позволяет предположить, что идеальный индивидуальный образ будущего супруга у нас, вероятно, заложен уже от рождения и что инстинктивный компонент любви возникает при наибольшем совпадении внутреннего (идеального) образа с внешним (фактическим) [34].

Совместимость различных людей в деятельности имеет важное значение и для эффективного функционирования производства. Известно, что наличие в коллективе даже двух несовместимых людей (особенно в малых группах) серьезно сказывается на общей атмосфере. Еще пагубнее последствия при несовместимости формального и неформального лидеров или непосредственно связанных должностными обязанностями руководителей (например, мастер — начальник цеха). Поэтому совсем не лишним будет знать о некоторых закономерностях психологической совместимости тем, кто работает с людьми, формирует трудовые коллективы.

Главная особенность психологической совместимости состоит в том, что контакт между людьми опосредован их действиями и поступками, мнениями и оценками, а также некоторыми их типологическими особенностями. Эффективным можно считать такое сосуществование, которое удовлетворяет его участников и сохраняет их отношения. Несовместимость же порождает неприязнь, антипатию, конфликты, что отрицательно сказывается на совместной деятельности.

Известный психолог М. Г. Рогов исследовал влияние сработанности и совместимости на результаты труда руководителей. Оказалось, что для нормального функционирования коллектива очень важна сработанность на уровне «руководитель — заместитель». Она зависит от гармоничного сочетания у них как профессионально-деловых, организаторских, так и личных качеств. Наиболее оптимальным оказалось сочетание «директор — администратор и заместитель — коллективист». Когда же оба эти лица относятся к типу,

администраторов («практиков» по нашей типологии), результаты их деятельности хуже. Руководителю — коллективисту (или «собеседнику») выполнять свои обязанности сложнее, но зато и эффективность его деятельности значительно выше [50].

Совместная работа в коллективе имеет свои специфические особенности. Даже молчаливое присутствие других людей изменяет психологическое состояние его членов. Еще В. М. Бехтерев выделил типы «социально-возбудимых» и «социально-тормозных» людей: у первых — показатели в присутствии других улучшаются, у вторых — ухудшаются. Изменение чувствительности и поведения человека в условиях «соприсутствия» объясняется повышением уровня мотивации, только у одних это облегчает протекание психических процессов, а у других — тормозит. Одной из причин, объясняющих этот феномен, является разный исходный уровень мотивации: при высоком исходном уровне мотивации дальнейшее повышение в условиях «соприсутствия» может привести к торможению психических процессов.

Вместе с тем «соприсутствие» положительно влияет на долговременное запоминание материала, что необходимо учитывать при обучении работников на производстве. Негативно же присутствие других сказывается при выполнении математических расчетов и при решении творческих задач, требующих фантазии.

При формировании разнообразных навыков в процессе обучения персонала следует знать, что первая фаза их выработки лучше протекает индивидуально, а при овладении и закреплении действий их синтез лучше осуществляется в условиях «соприсутствия». Все указанные эффекты усиливаются, когда присутствуют лица противоположного пола, друзья или близкие [14]. Это необходимо учитывать при организации труда, повышении квалификации работников, обеспечивая тем самым условия для их эффективной деятельности и профессионального обучения.

Для совместимости работников в процессе труда важнейшую роль играет темперамент. Например, по данным Ф. Генова, если управленческий коллектив, состоящий на половину из холериков, на четверть из флегматиков и на четверть из меланхоликов, должен быстро принимать решения и действовать, то в его функционировании неизбежно будут возникать частые

напряженные моменты [17]. Наилучшая совместимость между людьми на производстве (в отделах, бюро, бригадах, звеньях, то есть малых группах) достигается, как и в брачно-семейных отношениях, при оптимальном сочетании людей с противоположными типами темперамента.

В целом комплектование управленческих и производственных коллективов с учетом особенностей темперамента их работников должно предусматривать специфику стоящих перед ними задач. Так, в коллективы, связанные с интенсивными процессами производства, рекомендуется в основном включать сангвиников и флегматиков, а там, где преобладают монотонные процессы, лучше зарекомендуют себя меланхолики. Холериков целесообразно назначать на работы, требующие быстрого исполнения и подвижности. Формирование же бригад, звеньев, участков на производстве, а также бюро, секторов, групп в управленческих подразделениях следует осуществлять на основе подбора представителей различных темпераментов и разных способностей, но с преобладанием в них тех, чьи типологические особенности в большей степени соответствуют основным задачам профессиональной деятельности группы.

5.

ОСНОВЫ ФИЗИОГНОМИКИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

ФИЗИОГНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ПРОШЛОГО

Физиогномика (от греч.— природа и знающий) возникла как и учение о темпераментах в глубокой древности на основе представления о предопределенности психического в человеке и телесного тем, что ему изначально предназначено природой. Другими словами, физиогномика представляет собой учение о нахождении связей между внешним обликом человека и его принадлежностью к определенному типу личности. Существует множество физиогномических систем, наиболее распространенными из которых были системы Галля, Порты, Ламброзо, Лафатера и других.

Каждый из названных ученых занимался изучением не всего лица, а только отдельной его части. Например, предмет наблюдений Лафатера составляла нижняя часть лица, а также лицевой профиль. При помощи изобретенного им способа Лафатер записал особенности тысяч хорошо известных ему лиц и на основании этого материала делал выводы о взаимоотношении той или иной формы очертания профиля лица и внутреннего склада человека.

Галь же занимался изучением черепа вообще и верхней его части. Исходя из предположения о свойствах отдельных частей мозга и их взаимосвязи с наклонностями и способностями человека, он разделил мозг на несколько симметрических камер, соответствующих основным человеческим наклонностям. Суть системы Галья состояла в убеждении, что по выпуклостям и впадинам черепа и его верхней части можно судить об умственных способностях и некоторых нравственных свойствах личности. Итальянский исследователь Ламброзо посвятил свои исследования более узкой области физиогномики — изучению и описанию типа так называемого «преступного человека».

Не вдаваясь в критический анализ названных систем и учений, следует все же отметить, что лицо, как объект психологического изучения, привлекало ученых различных эпох не случайно. Например, не вызывает сомнения тот факт, что существуют половые, возрастные, расовые и национальные особенности строения лица. Каждый отличит желтолицего и раскосоглазого китайца от чернолицего представителя негритянской расы с несколько выпуклыми глазами и губами. Соответствующие различия можно наблюдать между европейцем, индейцем и названными расами. Но и в пределах одной и той же расы можно найти отличия между представителями различных национальностей (легко заметить различия между, например, шведом и итальянцем). Таким образом, внешний вид лица, помимо цвета кожи, общего строения черепа, имеет и ряд более мелких подробностей, как, в частности, цвет и строение волос, постановка глаз, размеры и очертания носа, ушей, рта и других физиогномических признаков. Кроме расовых, половых и национальных различий лицо каждого отдельного человека может нести на себе отпечаток жизненного пути, выбранной профессиональной деятельности, общего уровня культуры

и образования, некоторых характерологических признаков. Например, каждая профессия налагает на физиономию особый отпечаток, который обыкновенно настолько характеристичен, что по наружному виду почти безошибочно можно определить, с кем мы имеем дело, адвокатом ли, художником, врачом, торговцем и т. п. Все зависит от того, что каждая профессия требует известного склада способностей, мыслей и чувств; все эти внутренние побуждения и выливаются в форме определенных черт, налагающих своеобразный профессиональный отпечаток.

Некоторые исследования указывают и на известную зависимость между привычным выражением лица и складом характера. Так, еще Чарльз Дарвин в своей книге «О выражении чувств у человека и животных» писал, что каждый индивидум сокращает преимущественно только определенные мускулы лица, следуя своим личным склонностям. Эти мускулы могут быть сильнее развиты и поэтому линии и морщины лица, образуемые их обычным сокращением, могут сделаться более глубокими и видными. Подобные идеи легли в основу различных справочников по психологическим толкованиям мимики. Вот, например, некоторые описания, приведенные в таких справочниках.

Поднятая верхняя губа, вывороченная наружу, в силу чего борозда, идущая от носа к губам, делается глубже, а крылья носа поднимаются, придают лицу выражение скорби. Такие черты лица типичны для людей с грустным, недовольным и раздражительным характером.

Если верхняя губа приподнята только с одной стороны, обнажая в то же время зубы, то на лице появляется жесткая, выражающая ненависть или бросающая вызов улыбка. А лицо, на котором такая улыбка наблюдается часто, приобретает выражение жестокости и дикости.

Опускание углов губ придает лицу выражение печали, а выраженное в более сильной степени обозначает презрение. При этом удлиняется борозда, идущая от носа к углу губ, и, охватывая соответствующий угол, образует вокруг него складку. Такой признак презрения встречается у людей надменных, гордых, полных чувства собственного достоинства и сознания превосходства над другими [51].

Физиогномисты прошлого рассматривали лицо и его выражения как единое целое, придавая, однако, большое значение изучению и описанию его деталей и анализу каждой черты в отдельности. Черты лица, писал Э. Ледо, как буквы и слова, скомбинированные между собою, составляют фразы физиогномического языка, ансамбль которых, будучи приложен к индивидуальному типу, дает вполне ясное представление о последнем [37].

Рассмотрим же отдельные слова и фразы «физиогномического языка», описанные в трудах известных физиогномистов прошлого.

Общее строение лица и его пропорции. Физиогномисты считают, что различное соотношение частей головы обуславливает собой неодинаковый характер. Особенно информативным признавалось соотношение пропорций между черепом и лицом. Так, небольшое лицо с большим черепом отличает человека с развитыми умственными способностями, а маленький череп и большое лицо, наоборот, более свойственны людям практического склада характера. Лицо, отличающееся продолговатым строением, длина которого значительно больше ширины, указывает на живую и впечатлительную натуру, пылкий теоретический ум. Лицо, растянутое в ширину, которая равна или превышает длину его, свидетельствует о положительном практическом уме, склонностях к точным наукам. При этом лицо, ширина которого в области челюстей превышает ширину лба, указывает на высокое развитие практического ума. Люди такого склада лица обладают способностями к занятиям чисто практического характера. Это — отличные исполнители, добросовестные и трудолюбивые работники, но не инициаторы и руководители.

Все лицо физиогномисты разделяли на три области: первая простирается от начала волос до корня носа, вторая — от корня носа до его основания и третья — от основания носа до конца подбородка. При этом считалось, что нормальное лицо в длину должно быть равно утроенной длине носа, а ширина лица должна равняться длине ладони от кончика среднего пальца до запястья. Такие размеры лица свидетельствуют о душевной гармонии и уравновешенности человека.

Считалось также, что каждая из трех областей лица обладает совершенно особенной сферой жизненных

проявлений. Так, первая, или верхняя, часть лица отражает особенности мыслительной деятельности человека, его интеллектуальных способностей, вторая — представляет собой сферу человеческих чувств, третья — соответствует миру материальному, более инстинктивному, чем духовному. Поэтому физиогномисты всегда уделяли внимание соотношению пропорций различных областей лица, что, по их мнению, позволяло судить о степени гармоничности в развитии личности.

Лоб. Физиогномисты изучали лоб с точек зрения: 1) линии положения (различали три класса — лбы перпендикулярные, откинутые назад, наклоненные вперед); 2) формы (два класса — лбы плоские и лбы выпуклые); 3) поверхности (четыре класса — четырехугольные, круглые, островерхие, продолговатые); 4) размеров (пять классов — высокие, средние, низкие, широкие, узкие).

Лоб перпендикулярный, в верхней части немного выпуклый, указывает на ум холодный и математический, бедную фантазию, способности к точным наукам (рис. 3.1). Лоб плоский и перпендикулярный от волос и до бровей указывает на слабое развитие умственных способностей и отсутствие воображения, но вместе с тем и на большую настойчивость в достижении цели (рис. 3.2). Лоб перпендикулярный, слегка выпуклый, чаще принадлежит людям много думающим, но мало действующим (рис. 3.3). Лоб округленный, выпуклый в верхней части, оканчивающийся книзу прямой линией, указывает на живой ум и богатое воображение, а также вспыльчивый и крутой характер (рис. 3.4).

Лбы, не слишком откинутае назад, указывают на впечатлительный характер (рис. 3.5), а лбы, откинутае назад, с извилистыми очертаниями (рис. 3.6), указывают на оригинальный ум и пылкое воображение, способность увлечь окружающих новизной идей и богатством образов. Лоб, показанный на рис. 3.7, чаще принадлежит людям, отличающимся безумными проектами, эксцентричностью, духом противоречия, неправильностью способа жизни и сумасбродностью действий.

Лбы продолговатые с прямыми линиями, наклоненные вперед, принадлежат людям настойчивым и упрямым, с узконаправленной мыслительной деятельностью (рис. 3.8). Лоб короткий, с прямыми линиями и наклоненный вперед, указывает на натуру черствую,

решительную и чрезвычайно упрямую (рис. 3.9). Лбы, наклоненные вперед, округленные и в верхней части выпуклые, указывают на систематический и изобрета-



3.1



3.2



3.3



3.4



3.5



3.6



3.7



3.8



3.9



3.10



3.11



3.12



3.13



3.14

Рис. 3. Виды лбов

тельный ум, подчиняющий все математическим расчетам (рис. 3.10).

Лоб четырехугольный указывает на хорошо организованные умственные способности и развитость во-

ли (рис. 3.11); лбы продолговатые принадлежат зачастую людям с богатым воображением и гибкими способностями (рис. 3.12); лбы круглые указывают на деятельных и предприимчивых людей, любящих больше действовать, чем говорить (рис. 3.13), треугольные лбы чаще принадлежат людям, отличающимся поспешными и смелыми замыслами и склонностью превращать эти замыслы без достаточного их осмысления (рис. 3.14).

Морщины. По мнению физиогномистов прошлого, морщины лба также имеют высокую информативность. Например, считалось, что тот, кто поднимает брови и морщит лоб во время разговора, отличается тщеславием, самовлюбленностью, внутренней тревогой, честолюбием и не обладает здравым смыслом. Обычное «хмурение» бровей указывает на ум раздражительный и противоречивый, характер недоверчивый и сварливый. Перпендикулярные морщины лба указывают на большую умственную напряженность и чрезвычайно сильную волю.

Брови. Брови, лежащие близко к глазам и идущие горизонтально от носа к вискам, указывают на твердый характер и решительность. Брови, очень далеко стоящие от глаз, немного дугообразные и узкие, указывают на характер слабый, беспечный и пассивный. Когда брови имеют углообразную форму, то это свидетельствует о неуравновешенности их обладателя. Брови совсем надвинутые на глаза служат признаком натуры молчаливой, мучимой честолюбием, завистью и ревностью. Густые и взъерошенные брови указывают на неуживчивый и противоречивый характер, а сросшиеся брови — на предрасположенность к меланхолии, подозрениям, ревности.

Глаза. Очень выпуклые глаза указывают на болтливость, тяжелый ум и недостаток здравого смысла. Впавшие и подвижные глаза выражают лукавство, а маленькие и впавшие глаза служат признаком зависти и обмана. Глаза не выпуклые и не впавшие, представляющие как бы середину между теми и другими, означают уравновешенные умственные и нравственные качества. Подвижность глаз связывалась физиогномистами прошлого чаще с хвастливостью, подозрительностью, недоверчивостью, склонностью к гневу, а моргание — с робостью, коварностью либо лживостью.

Нос. Прямой и немного четырехугольный на конце нос указывает на пассивную энергию, твердую, спокойную и систематическую волю. Орлиный нос указывает на честолюбие и тщеславие. Большой, мясистый, широкий и расширенный на конце нос указывает на ум тяжелый, ленивый, а характер — трусливый. Нос же с толстым, опущенным, круглым и твердым концом указывает на большую храбрость. Нос, вдавленный у корня, большой и на конце закругленный указывает на характер слабый, мягкий, лишенный энергии и воли.

Рот. Верхняя губа, слегка выступающая над нижней, указывает на ум, осторожность и прямоу характера. Большой и неправильный рот служит признаком дерзости. Рот умеренно большой и немного дугобразный с твердыми и почти одинаково выдающимися губами указывает на смелость и решительность его обладателя. Если рот имеет опускающиеся и стянутые губы, то это говорит о боязливости и лукавстве. «Вдавленный» рот с тонкими губами указывает на лицемерие и зависть. Рот, обычно полуткрытый, с губами умеренно толстыми и закругленными свидетельствует о натуре мягкой, беспечной и доверчивой.

Подбородок. Маленький и округлый подбородок указывает на человека робкого и не обладающего достаточной волей. Подбородок четырехугольный и выдающийся чаще принадлежит людям энергичным, решительным, властолюбивым. Подбородок средней величины, круглый и умеренно выдающийся свидетельствует об уравновешенности человека. Люди с плоскими подбородками, как правило, холодны, сухи и самолюбивы. Подбородок большой, округленный, толстый двойной указывает на человека, у которого чувственность и инстинкты преобладают. Подбородок раздвоенный и выдающийся чаще принадлежит людям, отличающимся эксцентричностью, вздорностью, раздражительностью, склонностью возбуждать несогласие.

Приведенные выше данные, взятые из различных работ физиогномистов прошлого (Леде, Бурдон, Ласаль и другие), не претендуют, конечно, на безусловную научность, однако представляют собой результат обширных систематизированных наблюдений, многие из которых находят подтверждение в современных исследованиях мимики и строения лица человека. Так представляют интерес наблюдения современных физиогномистов, касающиеся, в частности, размеров жен-

ских ушей. Считается, что идеальное женское ухо должно равняться 6—7 см в высоту и 3—3,5 см в ширину. При этом верхняя часть ушной раковины должна быть равна по размеру не более чем $\frac{1}{3}$ всего уха, мочка — чуть меньше $\frac{1}{3}$. Есть теории, которые устанавливают зависимость между чертами характера и формой и размером уха. Например, маленькие уши (до 6 см в длину) означают легкомысленность, живой характер, блестящий, но поверхностный ум; уши большие (более 7 см) свидетельствуют об уверенности в себе и пробивной силе; вытянутые уши говорят о деликатности и впечатлительности; широкие уши — это сила характера, здравый ум, реализм; уши, вывернутые назад, указывают на импульсивность, большую впечатлительность, эмоциональность; отстающие (лопоухость) уши отличают людей впечатлительных, наделенных интуицией.

ОБЪЕКТЫ СОВРЕМЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Физиогномика не утратила своего значения и сегодня. Данные, полученные в этой отрасли знания, используются в психологии управления, профориентационной работе, в частности при подборе работников на различные должности. Например, данные физиогномики широко используются при оценке кандидатов в управляющие в США, где фотографии претендентов (анфас и в профиль) подвергаются анализу по специальным физиогномическим таблицам, насчитывающим 198 отдельных признаков. При этом на основании результатов морфологического анализа и под благовидным предлогом отказывается до 80 % претендентов на вакантную должность [52].

В отечественной современной физиогномике заслуживают внимания результаты исследований, проведенных В. И. Куликовым и С. В. Овдей, которые обнаружили высокостойкие корреляции морфологических признаков с некоторыми психологическими и психофизиологическими особенностями человека. Приведем некоторые из полученных ими данных.

Морфологические признаки

1. Высокий череп
2. Широкий череп

Психические особенности

Эмоциональная зрелость, ответственность, шизотимия
Циклотимия, мягкость, жизненная мудрость

3. Плоское лицо
 4. Пятиугольное лицо
 5. Прямоугольное лицо
 6. Прямой угол челюсти
 7. Выступающие скулы
 8. Впалые щеки
 9. Ямочки смеха
 10. Темные волосы
 11. Веснушки
 12. Высокий лоб
 13. Прямоугольный лоб
 14. Вертикальный лоб
 15. Выпуклое надбровье
 16. Дугообразные брови
 17. Широкое межбровье
 18. Широкие брови
 19. Выпуклые глаза
 20. Большие глаза
 21. Светлые глаза
 22. Длинные ресницы
 23. Большой нос
 24. Широкий нос
 25. Курносый нос
- Циклотимия, оптимизм, внушаемость, эмоциональная незрелость, безответственность
Эмоциональная зрелость, сдержанность, рассудочность, рационализм
Стрессоустойчивость, эмоциональная стабильность, экстраверсия
Общительность, эмоциональная незрелость, циклотимия, понижение целостности восприятия, динамическая неустойчивость
Эмоциональная зрелость, мужественность, динамическая устойчивость, плохо воспринимаемая структура поверхности
Конфликтность, азарт и риск, эстраверсия —
Нетревожность, доверчивость, расслабленность, уравновешенность
Понижение социальной адаптивности, шизотимия
Логичность, целостное восприятие, шизоидность
Рассудочность, стремление к умственной деятельности
Фантазирование, педантичность, укачиваемость
Мужественность, сила, превалирование содержания над формой
Эмоциональность, аффективность, хорошее восприятие структуры поверхности
Циклотимия, снижение самоконтроля, демонстративность
Негипнабельность, эпилептоидность, интроверсия
Женственность, экзальтированность, циклотимия, терпимость
Женственность, циклотимия, эмоциональность
Гипнабельность, независимость, лень, тревожность
Эмоциональность, снижение самоконтроля, недисциплинированность
Конфликтность, шизотимия, мужественность
Неимпульсивность, немзыкальность, доверчивость, социабельность
Оптимизм, доверчивость, ослабление самоконтроля, тяга к общению

26. Нос с горбинкой	Самоконтроль, несоциабельность, плохая зрительная память, снижение интеллекта
27. Опущенный кончик носа	Нечестность, хитрость, импульсивность, музыкальность, нецелостное восприятие, шизоидность
28. Острый кончик носа	Нечестность, музыкальность, самоконтроль, истероидность
29. Раздвоенный кончик носа	Снижение самоконтроля, тяга к общению, истероидность
30. Видна носовая перегородка	Избегание физической нагрузки, беспечность, оптимизм, экстравертированность
31. Широкая переносица	Высокие притязания, зависимость, невозбудимость
32. Глубокая переносица	Мужественность, зависимость, усиление силы кисти, трудолюбие, шизотимия
33. Большой рот	Семьянин, тяга к материальной обеспеченности, лень, пренебрежение к умственной деятельности
34. Широкие губы	Недисциплинированность, флегматизм, демонстративность, лень
35. Выступление верхней губы	Деловитость, правдивость, доверчивость, снижение социальной адаптированности
36. Опущенные уголки рта	Динамическая неустойчивость и эмоциональная незрелость
37. Большие верхние резцы	Искренность, стремление к материальной обеспеченности
38. Диастема (расщелина между верхне-внутренними резцами)	Конфликтность, стремление к интересной работе, интерес к образованию, тревожность, понижение социальной адаптированности
39. Скошенный подбородок	Неправдивость, снижение трудолюбия, пренебрежение деловыми успехами
40. Высокий подбородок	Ответственность, дисциплинированность, искренность, трудолюбие
41. Широкий подбородок	Мужественность, неаффективность, ослабление фантазии, эффективность в делах
42. Двойной подбородок	Эмоциональная незрелость, циклотимия, женственность, интеллектуальная развитость
43. Наличие ямочки на подбородке	Неаффективность, интерес к работе и деловой эффективности
44. Большие уши	Мужественность, зависимость, миролюбие, усиление силы кисти

45. Оттопыренные уши	Мужественность, шизотимия, динамическая устойчивость, эмоциональная зрелость
46. Отвисшая мочка	Истероидность, конформность, избегание боли, снижение интереса к деловой эффективности
47. Треугольная мочка	Эмоциональная зрелость, преобладание содержания над формой
48. Короткая шея	Невозбудимость, паранойальность, расслабленность
49. Выступающий кадык	Мужественность, снижение фантазии, выраженная сила кисти
50. Большой козелок	Невнушаемость, ослабление фантазии, неэмоциональность, усиление силы кисти
51. Треугольный козелок	Интеллектуальная развитость, упрямство, неаккуратность
52. Глубокие складки крыльев носа	Аккуратность, любовь к познанию, аутичность
53. Выступание противозавитка уха	Интеллектуальность, динамичность, доминирование, неаккуратность
54. Скрученный завиток	Искренность, неагрессивность, снижение интереса к деловой эффективности
55. Прогнатизм	Напористость, конфликтность, экстраверсия, неправдивость [34].

МИМИЧЕСКИЕ ВЫРАЖЕНИЯ ЛИЦА

Мы убедились, что современными исследованиями подтверждается некоторая связь внутреннего, психологического содержания личности с внешними, морфологическими особенностями строения лица. Однако лицо любого человека в разные периоды времени не является чем-то застывшим, а представляет собой целую гамму различных движений, что выражается в мимике.

Множество описаний различных мимических выражений и соответствующую интерпретацию дает в своей книге «Язык тела» А. Штангль. Он, например, утверждает, что полностью поднятая (выпрямленная) голова указывает на уверенность в себе, выраженное самосознание, полную открытость и внимание к окружающему миру из-за интенсивных отношений с ним. Подчеркнуто же высоко поднятая голова обнаруживает отсутствие близости, самопревознесение или высоко-

комерие. Запрокидывание головы назад демонстрирует активное желание деятельности, вызов по отношению к другим. И напротив, склоненная набок голова указывает на отказ от собственной активности, полную открытость собеседнику, стремление идти навстречу вплоть до полной покорности. Расслабленно свисающая вниз голова — признак всеобщей нехватки готовности к напряжению, безволие.

Движения мускулатуры лба. Тесно связаны, по мнению А. Штангля, с активностью глаз и в основном ею определяются. Так, горизонтальные складки образуются при максимальном раскрытии глаз (при испуге, удивлении, беспомощности, неверии, важничании, надменности и др.) что порой означает духовную инертность или же сильную степень утомления. Вертикальные складки на лбу над переносицей являются верным указателем фиксированной воли («волевые складки»), что может сопровождаться, однако, излишней душевной замкнутостью, отгороженностью от новых впечатлений и мыслей. Одновременно вертикальные и горизонтальные, переходящие друг в друга складки, называемые «складками нужды», являются признаком перенесенных страданий и беспомощности, дискомфорта внутреннего положения [91].

Глаза. Представляют собой особенно информативный орган. Например, определенную информацию специалисту-наблюдателю может представить даже цвет глаз человека. Интересные данные в этом направлении накоплены иридодиагностикой — специальной областью знания, позволяющей определить по рисунку радужной оболочки глаза (ириса) различные состояния и особенности индивида [33]. Установлено, например, что у черно- и кареглазых людей нервная система более возбудима, чем у людей с голубыми и серыми глазами, голубоглазые более склонны к неврологическим недомоганиям. Вместе с тем люди с голубыми глазами, по наблюдениям австралийских исследователей, наименее чувствительны к боли, хорошо переносят боль зеленоглазые и сероглазые, зато обладатели карих глаз заведомо испытывают невероятный страх перед болью (например, перед стоматологической бормашиной) [57].

Некоторые современные ученые утверждают, что цвет глаз выражает также черты характера человека [63]. Так, американские психологи Дж. Глайв и

Э. Клери после пятилетних исследований более 10 тысяч человек пришли к выводу, что дети с темными глазами обладают большей энергией, инициативой и более беспокойным характером, нежели дети со светлыми глазами. В отношении взрослых эти психологи утверждают, что люди с темно-голубыми глазами весьма настойчивы, но имеют склонность к сентиментальности. Они легко поддаются настроению, долго помнят обиды, бывают капризны. Люди с темно-серым цветом глаз упрямы и смелы, добиваются своего, несмотря на различные трудности. Они бывают вспыльчивы и злопамятны, очень ревнивыми и являются чаще однолюбам. Обладатели темно-карих глаз обычно веселы, остроумны, вспыльчивы, но отходчивы. Любят юмор, общительны, легко сходятся с людьми, легко влюбчивы, но не очень постоянны.

Люди же со светло-карими глазами застенчивы, склонны к уединению, мечтательны, тяжело переживают обиды. Они трудолюбивы, старательны, на них, как правило, можно положиться. Синие глаза свидетельствуют о романтических наклонностях, а также об эгоизме и самомнении. Синеглазые легко поддаются порывам, но также легко и остывают. Их отличительной положительной чертой является правдивость. Люди с зелеными и серо-зелеными глазами обычно имеют сильную волю и неукоснительно идут к поставленной цели. Они отличаются постоянством, но бывают жестокими и несговорчивыми. Часто им недостает воображения [63].

Взгляд. Человеческий взгляд тесно связан с речью и часто является средством установления контакта. Однако различные народы весьма по-разному используют взгляд в общении. Занимающиеся этим вопросом этнографы делят человеческие цивилизации на «контактные» и «неконтактные» [57]. В контактных культурах взгляд при общении имеет большее значение (это, например, арабы, латиноамериканцы, народы Юга Европы). К неконтактным относят индейцев, пакистанцев, японцев, североевропейцев.

Исследования, проведенные в США, показали, что навыки использования взгляда в общении, будучи однажды усвоенными в детстве, на протяжении жизни почти не меняются, даже если человек попадает в другую национальную среду. При этом женщины, как правило, используют прямой взгляд гораздо больше

мужчин — они и чаще смотрят на собеседника, и дольше не отводят глаза. Скорее всего это — врожденное отличие, во всяком случае, известно, что уже с 6-месячного возраста девочки «глазастее» мальчиков.

«Язык взгляда» очень разнообразен. Так, полностью открытые глаза указывают на высокую восприимчивость чувств и рассудка, общую живость. Слишком же широко открытые («вытаращенные») глаза свидетельствуют об усилении оптической привязанности к окружающему миру. Прикрытые, «занавешенные» глаза являются зачастую признаком инертности, равнодушия, высокомерия, скуки или же сильного утомления. Суженный или прищуренный взгляд означает либо сконцентрированное пристальное наблюдение, либо (в сочетании со взглядом сбоку) коварство, хитрость.

Прямой взгляд с лицом, полностью обращенным к партнеру, демонстрирует интерес, доверие, открытость, готовность к прямому взаимодействию. Взгляд сбоку, углами глаз, свидетельствует об отсутствии полной отдачи, скепсисе, недоверии. Взгляд снизу (при склоненной голове) указывает либо на агрессивную готовность к действиям, либо (при согнутой спине) на подчиненность, покорность, услужливость. Взгляд сверху вниз (при откинутой голове) обнаруживает чувство превосходства, высокомерие, презрение, поиски господства. Уклоняющийся взгляд указывает на неуверенность, скромность или робость, возможно, чувство вины.

Рот. Оттянутые вниз уголки рта символизируют в целом негативное отношение к жизни, общее невеселое выражение лица. Приподнятые уголки рта отражают позитивное отношение к жизни, оживленное и веселое выражение лица. Если рот выглядит пухлым, то это указывает на увеличенную жизненность чувств, мягким — на чувственность, острым, точно вырезанным, — на интеллектуальность, твердым — на определенность воли [91].

Смех. Уже упоминавшийся А. Штангль описывает несколько интересных наблюдений за особенностями смеха, поскольку, как он считает, это особенно предательская вещь, в которой человек раскрывается наиболее полно. Так, смех на *-а* (ха-ха) совершенно открытый, идущий от сердца смех, облегчающий и беззаботный. Смех на *-е* (хе-хе) не слишком симпатичный, вызывающий, дерзкий, завистливый. Смех на *-и*

(хи-хи) одновременно скрытый, хитрый; смесь иронии и злорадства. Смех на -о (хо-хо) звучит хвастливо-угрожающе, в основе — издевательский и протестующий. Смех на -у (ху-ху) указывает на скрытый страх, боязливость [91].

Смех, таким образом, играет в жизни, и особенно в межличностных отношениях, огромную роль, но только в том случае, если смеются «по всем правилам». Однако, как утверждают американские социологи, 60 % женщин не умеют правильно смеяться. В связи с этим в Нью-Йорке открыт специальный институт, где за 200 долларов представительниц прекрасного пола учат «очаровательно» смеяться и улыбаться.

Улыбка. В исследовании этого элемента человеческой мимики особого внимания заслуживает работа немецкого антрополога К. Нимица, который изучает улыбку на основе нового подхода — в динамике, а не по фотографиям, как делалось обычно до сих пор. Записывая улыбающиеся личности на видеомэгнитофон и проводя затем соответствующие измерения, К. Нимиц установил, что впечатление о том, искренна или притворна улыбка возникает в зависимости от двух параметров: от скорости, с которой поднимаются уголки рта, и от одновременного расширения глаз с последующим кратким смежением век. В частности, слишком длительное расширение глаз без их кратковременного закрывания в сочетании с улыбкой рассматривается как угроза. Напротив, кратковременное закрывание глаз — умиротворяющий элемент мимики. Улыбающийся как бы дает понять: «Я не жду от вас ничего плохого, видите, я даже закрываю глаза» [57].

Таким образом, анализ различных элементов человеческой мимики позволяет сделать вывод, что *важнейшими мимическими явлениями лица* выступают складки на лбу, глаза, направление и движение взгляда, рот (отдельно смех и улыбка), посадка головы, степень подвижности мимики.

6.

РУКА КАК ИСТОЧНИК ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

ДЕРМАТОГЛИФИКА В ВИЗУАЛЬНОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКЕ

Нам уже известно, что особенности нервной системы человека, тип его темперамента и другие индивидуально-психологические качества можно определять не только традиционными психологическими методами, но и с помощью визуальных средств. Среди последних особое место занимают исследования кожного рисунка кисти человека, что является областью специальной отрасли знаний — дерматоглифики.

Дерматоглифика (от греч. «дерма» — кожа, «глифе» — гравировать) — специальная область знаний, ищущая пути использования кожного рисунка кисти руки человека для выявления носителей генетической патологии — накопила различные данные, позволяющие судить о многих особенностях человека. Все это представляет несомненный интерес для визуальной психодиагностики. Настоящая глава и будет посвящена некоторым данным, полученным в этой области знаний.

Ученые-дерматоглифологи с помощью количественных методов исследуют элементы узоров микрорельефа кисти руки человека, образованного бороздами и гребешками, петлями, дугами, спиралями, трирадиусами и т. д. Установлена, например, связь угла, образуемого на ладони тремя трирадиусами (*A, B, C* — рис. 4), с *умственными способностями*. Если угол, образуемый трирадиусами, находится в пределах от 33° до 57° , то умственные способности человека достаточно развиты. Если же угол больше или меньше этого диапазона — значит с интеллектом не все в порядке.

У лиц с сильной и уравновешенной нервной системой на пальцевом узоре чаще встречаются «петли», у лиц с сильной и подвижной нервной системой — «спирали», а у лиц со слабой нервной системой — «дуги» (рис. 4). Если соотносить в процентном отношении типы темперамента и пальцевые узоры на де-

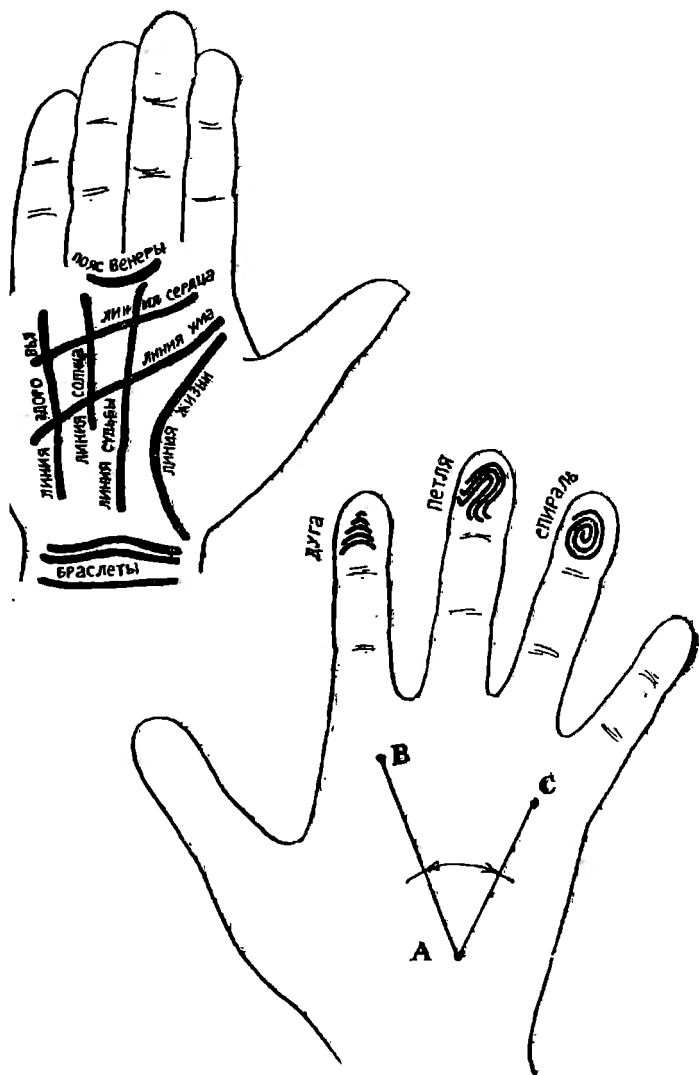


Рис. 4. Общий вид руки

сяти пальцев, то обнаруживаются следующие закономерности:

холерик имеет более 50 % «спиралей» (остальные — «петли»);

сангвиник имеет более 50 % «петель» (остальные — «спирали»);

флегматик имеет, как правило, все «петли»;

меланхолик имеет хотя бы одну «дугу», и чем их больше, тем слабее нервная система, то есть более низкая работоспособность человека [1].

Обнаружена также определенная закономерность между суммарной величиной (на всех десяти пальцах) «гребешкового счета» и нарушениями половой дифференциации. Гребешками называют видимую ребристость кожи, которую удобнее рассматривать под лупой на окончаниях пальцев. *Общим гребешковым счетом* называется сумма подсчета гребешков в пальцевых узорах на всех десяти пальцах рук. Считается, что в норме общий гребешковый счет выше у мужчин — от 130 до 150 (в среднем 145), чем у женщин — от 110 до 135 (в среднем 125). При этом меньшие величины общего гребешкового счета обусловлены наличием «дуг», а высокие величины общего гребешкового счета связаны с наличием «спиралей» и больших «петель». Они могут превышать нормальные значения у мужчин и женщин, что свидетельствует о патологичности такого явления. В целом в европейских популяциях «дуги» (арки) выявляются у 5 % населения, «петли» — у 60 %, а «спирали» (завитки) у 35 % обследованных. В кожном узоре концевых фаланг пальцев чаще наблюдаются «дуги» и реже «спирали» у женщин, а у мужчин — наоборот, что свидетельствует о проявлениях половых различий в типах узоров [76].

Исследования некоторых специальностей в сочетании с особенностями папиллярных узоров свидетельствуют, что выбор профессиональной деятельности в определенной степени зависит от кожного рисунка пальцев. Например, высокий гребень папиллярных узоров чаще встречается у лиц с наклонностями к радиоэлектронике, военному делу и технике, тогда как у искусствоведов, наоборот, обнаруживается более низкий утонченный гребень. Соответственно и у мужчин преобладает высокий, а у женщин — низкий гребень. Дуговые узоры, более присущи женщинам, также встречаются преимущественно у лиц «женских»

профессий (филологов, журналистов, историков, работников сферы обслуживания), тогда как у электриков, радиотехников и химиков они обнаруживаются заметно реже.

Закономерности в естественном подборе по дактилоскопии обнаружены и у супругов. Так, преобладающее «притяжение» у мужчин с любыми пальцевыми узорами обнаруживалось к женщинам с петлевыми папиллярными узорами. У женщин с дугowymi и петлевыми узорами преобладает неосознанное стремление к мужчинам с петлевыми рисунками, тогда как «спираль» стремится к «спирали». Полученные данные экспериментально подтверждают гипотезу о преобладании в выборе супругов на индивидуальном уровне принципа контраста, а на социальном уровне — подобию [34].

Практический интерес к узорам кожного рисунка ладоней и пальцев рук возник задолго до его научного изучения. И это теперь понятно: рисунок отпечатка у каждого человека индивидуален, теоретически в одной исторической эпохе невозможна встреча двух лиц с одинаковыми отпечатками пальцев. Выявлена также зависимость наследования типов пальцевого узора потомством. Так, венгерский ученый Ш. Екерши разработал таблицу разнообразных типов пальцевого узора, устанавливающую систему наследования их потомками. Один из принципов ее заключается в том, что у родителей, обладающих более простым рисунком, не может быть детей с более сложным [75].

ДЕРМАТОГЛИФИКА И ХИРОМАНТИЯ

Линии сгибабельных кожных складок, так же как и другие возвышения и понижения микрорельефа, являющиеся сегодня предметом изучения дерматоглифологов, ранее изучались хиромантами (от греч. — гадание по руке). Например, трехпальцевая борозда — поперечная складка — совпадает с именуемой в хиромантии линией сердца топографически; пятипальцевая борозда — с линией ума (головы); сгибабельная складка большого пальца — с линией жизни и т. д. И хотя в целом, как отмечает Е. А. Трепаков, картина, наблюдаемая учеными и хиромантами, принципиально различна, в рисунке линий сгибабельных складок име-

ется примечательное явление, рассматриваемое как в хиромантии, так и в дерматоглифике. Явление это — слияние трехпальцевой и пятипальцевой борозд (линии сердца и линии ума по хиромантии) в одну общую борозду — четырехпальцевую поперечную линию (ЧПЛ). Факты свидетельствуют, что ЧПЛ чаще встречается у людей, имеющих генные и хромосомные нарушения, страдающих наследственными болезнями, например при болезни Дауна — у 40—50 % обследованных детей [75].

Хиромантия, как и другие оккультные учения, основывается на том, что в характере и поведении человека заложены три основы: практическая (материальная), душевная (эмоционально-коммуникативная) и рассудочная (интеллектуальная). Каждая из них охватывает различные стороны человеческой деятельности:

в основе практической — забота об удовлетворении своих материальных потребностей, хозяйственность, работоспособность, порядок, спокойствие, стремление к достатку;

в основе душевной — вера, любовь, идеализм, художественное восприятие, воля, способность к подражанию, увлечение;

в основе рассудочной — память, критика, логика, способность к комбинации, дипломатия [75].

О развитии и взаимоотношении этих областей характера судят по трем основным ладонным линиям: о практической — по *линии жизни*, о душевной — по *линии сердца*, о рассудочной — по *линии ума* (рис. 4). По линии жизни хиромант судит о состоянии общего здоровья человека: чем длиннее и лучше очерчена линия, ярче окрашена, тем прочнее здоровье ее обладателя; если же она широка и бледна — это указывает на слабое здоровье и низменные черты характера. Слишком тонкая, хотя и длинная, линия жизни говорит о нервности человека.

Отчетливая, правильная линия сердца наблюдается у людей благородных, великодушных, способных на всевозможные жертвы. Линия сердца, проходящая через всю ладонь — признак очень большой чувствительности; изломанная линия — признак болезненности ее обладателя; бледная и широкая — физической слабости и слабой воли у людей, ведущих беспорядочный образ жизни. Прямая, длинная и хорошо окрашенная

линия ума (головы) бывает у людей со светлым умом, сильной волей и способностью ясно и здраво рассуждать. Оканчиваясь на середине ладони, такая линия характеризует слабую волю, нерешительность и недостаток ума.

Слияние линии ума и линии сердца (ЧПЛ в дерматоглифике) интерпретируется в хиромантии как концентрация душевной и интеллектуальной основ характера на достижении поставленной цели, без учета мнения окружающих, реальностей бытия. Такие люди — одиночки, способные на решительные действия, настаивающие всех против себя, размышляющие, меланхолические. Если начало линии ума не совпадает с началом линии жизни, это указывает на личность неуравновешенную, взбалмошную, тем более своевольную, чем шире промежуток между этими линиями. И наоборот, при их совместном начале возрастает способность самоконтроля, расчетливость, терпеливость, осторожность, интеллект [75].

Зависимость различных рисунков складок рук с некоторыми психологическими особенностями человека подтверждает и ряд современных исследований. В частности, если складка первого пальца и пятипальцевая не соединяются, то это указывает на консерватизм и недисциплинированность, аффективность, ослабление воли и снижение притязаний. Рельефность вен с тыльной стороны кисти свидетельствует о мужественности, динамической и эмоциональной устойчивости, нетревожности [34].

Важную информацию для хироманта представляют различные формы рук. При этом считается, что левая рука указывает на наследственные задатки, а правая — показывает, что человек с ними сделал по своей воле и под влиянием внешних обстоятельств. На рис. 5 представлены основные типы рук, описания которых приведены ниже:

элементарная рука — это широкая и толстая, грубая и жесткая ладонь с неповоротливыми, толстыми, как бы притупленными, короткими пальцами. Такая рука свидетельствует о недостаточном умственном развитии человека, в ком можно подозревать преобладание инстинктов, слабое, ленивое воображение при всей впечатлительности и даже чувствительности натуры;

лопатообразная рука характеризуется лопатообразными пальцами, концы которых как бы раздавлены —

шире, чем нижележащая часть. Владельцу такой руки присущи практический ум, прилежание, любовь к деятельности;

артистическая рука отличается заостренными пальцами с продолговатыми, миндалевидной формы ног-

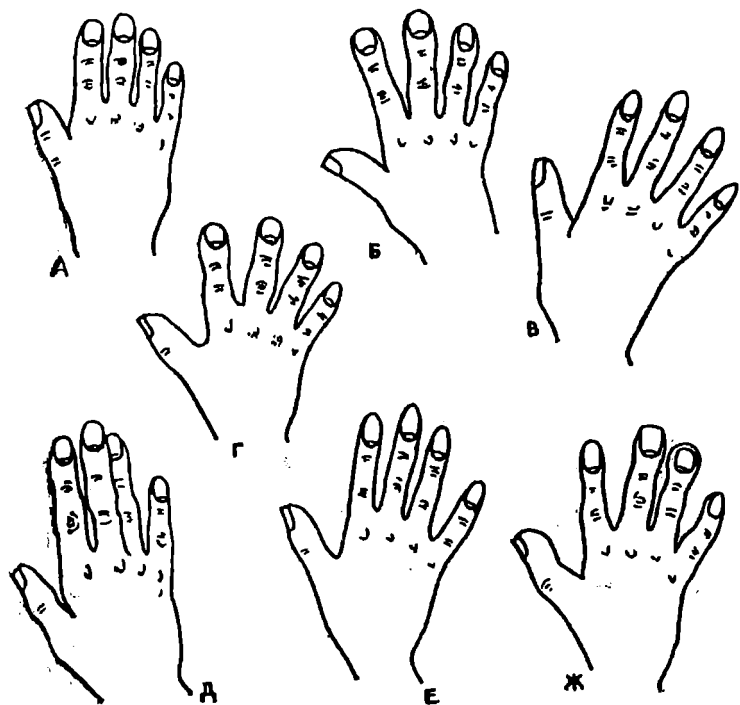


Рис. 5. Основные типы рук

А — элементарная рука; Б — лопатообразная рука; В — артистическая рука; Г — практическая рука; Д — философская рука; Е — психическая (духовная) рука; Ж — смешанная рука

тями. Владельцу такой руки свойственно вдохновение, чувство у него обыкновенно преобладает над рассудком, он ищет новые знакомства, стремится к перемене мест, неумерен в наслаждениях;

практическая рука — обыкновенно средней величины с прямоугольными узловатыми пальцами и сильно развитыми фалангами, ладонь несколько вогнута, довольно жесткая. Этот тип весьма распространен. Лю-

ди с такими руками склонны к организаторской и другой регулятивной деятельности, отличаются выдержкой, терпением и настойчивостью, любовью к порядку. Обладатель такой руки может быть образцовым служащим, хотя и строгим, педантичным бюрократом, умсет поставить себя там, где нужно подчиняться и подчинять;

философская рука характеризуется кистью большой или средней величины, узловатостью обеих фаланг, погтевая фаланга палицеобразна. Обладатель такой руки ценит истину выше красоты, способен обстоятельно взвешивать и точно рассчитывать происходящие события, склонен к философским рассуждениям;

психическая (духовная) рука — это маленькая, тонкая, нежная рука с гладкими, стройными пальцами, довольно длинными и заостренными ногтевыми фалангами. Обладателей этого типа характеризует непрактичность и неспособность постоять за себя в жизни, пренебрежение ее материальной стороной, созерцательность и идеализация действительности. Они чувствительны, мягки в обхождении.

Кроме приведенных типичных рук существует еще *смешанная рука*, встречающаяся у подавляющего большинства людей. Ее особенность — в соединении в себе признаков по меньшей мере двух каких-либо типов. Обладатель смешанной руки понемногу одарен теми качествами, которые присущи основным типам, то есть имеет разносторонние интересы и способности. И если философский тип руки встречается везде, но нигде не преобладает, если обладателей практических и лопатообразных рук поглощают практические мысли и интересы, артистической — отвлеченная идея и искусство, философской — анализ и синтез, то людей со смешанным типом могут занимать сразу несколько направлений. При этом обладателям, например, философской руки не симпатичны только чисто артистические натуры, остальных они способны понять и оценить. Напротив, обладатели других типов рук понимают лишь людей своего типа [77].

Некоторыми особенностями отличается *женская рука*, которая нежнее, слабее, пальцы на ней глаже и редко развиты узлы. Женщины с такими руками более способны к работе, требующей воображения и быстрого усвоения, нежели последовательного рассуждения. Однако если на пальцах заметны узлы, несом-

ненны хорошие умственные способности и более умеренная впечатлительность. Обладательницы рук с крупным большим пальцем отличаются рассудительностью и ясным умом, склонны к изучению наук. У женщин с коротким большим пальцем, наоборот, чувственность преобладает над умом.

Таким образом, если воспользоваться типологией работников, рассмотренной в главе 3, к обладателям элементарной, артистической и психической руки можно отнести эмоционально-коммуникативный тип («собеседник»); к обладателям лопатообразной и практической руки — тип регулятивный, преобразующий («практик»); к обладателям философской руки — когнитивный тип («мыслитель»). Смешанные типы обладают соответственно и смешанными формами рук.

А. Штангль считает приведенные и подобные описания скорее до- или околonaучной природы и предлагает проводить изучение руки в рамках кречмеровских типов конституции, предполагающей:

астенический тип — гибкая, нежная рука (ее называют аристократической или готической); слабо развиты мышцы, приводящие вовнутрь большой палец; узкие и длинные пальцы, тонкие, ломающиеся ногти. Общее впечатление — скорее женственное;

пикнический тип — короткая, широкая, плотная, соответствующая округлости типа вообще, рука, ладонь хорошо «набита», как подушка, мягкая и теплая, короткие и толстые пальцы;

атлетический тип — большая, костлявая и мускулистая рука, из-за широкой ладони кисть прямоугольной формы, особенно сильный большой палец. Общее впечатление — типично мужская рука [91].

В. И. Куликов в своих работах обращает внимание на характеристики кисти руки человека. Так, жесткие кисти коррелируют с мужественностью, силой, стремлением к лидерству, эмоциональной зрелостью. Обладатели широких кистей характеризуются замкнутостью, мужественностью, эмоциональной устойчивостью, широтой взглядов. Холодные кисти указывают на фантазерство, эмоциональную неустойчивость, очень слабую силу кисти, эмпатию [34].

Теперь рассмотрим внешние признаки пальцев, относящиеся к психологическим характеристикам индивидуума. В руководствах по хиромантии принято фаланги пальцев именовать суставами, а суставы — уз-

лами. При этом выраженность духовного (идеального) начала находит свое отражение в ногтевом суставе, рассудочного — в среднем, а материальное (физическое) — в нижнем (основном) суставе. О преобладании какого-либо из трех начал в человеке судят по наибольшему развитию отдельного из суставов.

В хиромантии по форме ногтевого сустава рассматриваются три основных типа пальцев (рис. 6):

лопатообразные пальцы (расширение к вершине) указывают на преобладание чувств над рассудком,

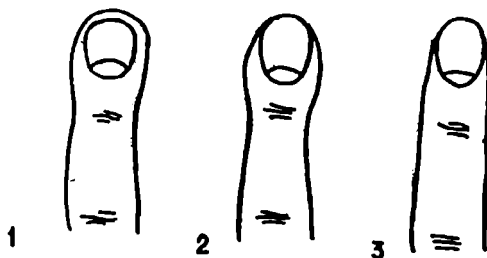


Рис. 6. Основные типы пальцев

1 — лопатовидный; 2 — квадратный (четырёхугольный); 3 — острокопечный

инстинктивное знание практической жизни. Обладатели таких пальцев относятся с уважением к физической силе и не любят какого-либо теоретизирования. При этом гладкие пальцы могут свидетельствовать о быстрой способности усваивать ремесла и прикладные знания, механические искусства. Если же пальцы узловаты, мотивами человека становятся суждения, расчет. Их обладатели имеют хорошие способности к инженерным и военным наукам;

четырёхугольные пальцы (угловатые, прямоугольные) характеризуют стремление руководствоваться теоретическими рассуждениями, нежели действовать. Обладатели таких пальцев склонны к философскому мышлению, проявляют интерес к общественным наукам и театральному искусству, однако их мысли никогда не достигают действительно высокого уровня при всей их плодovitости;

острокопечные и копеческие (сужение к вершине) пальцы характеризуют идеализм, склонность к пониманию прекрасного и познанию, а потому и любовь

к поэзии, религии, философии. При этом обладатели узловатых пальцев, способные решать самые запутанные вопросы, отличаются потребностью в социальной и политической свободе, склонны к демократизму, а обладатели гладких пальцев более склонны к романтизму.

Большой палец в хиромантии рассматривается отдельно и характеризует уравновешенность трех составляющих личности: воли (инициативы), логики

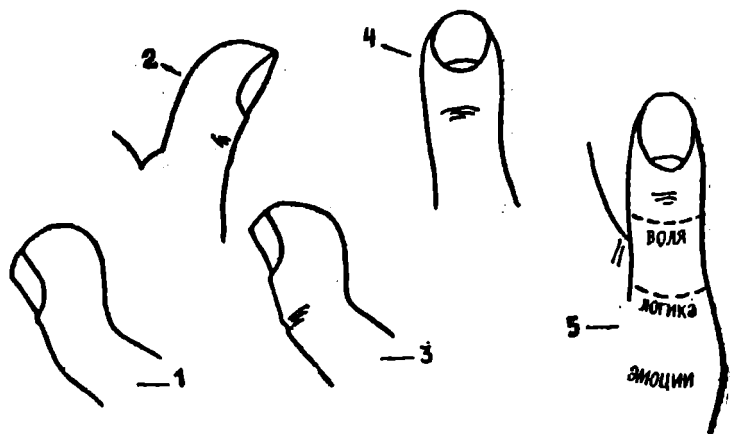


Рис. 7. Типы больших пальцев

1 — булавовидный; 2 — изогнутый; 3 — негибкий; 4 — прямой; 5 — суставы большого пальца

(рассудочного мышления) и силы чувств, о развитости которых судят по длине соответствующих суставов (фаланг). Существуют следующие типы большого пальца (рис. 7):

булавовидный с шарообразным суставом воли свидетельствует об опасности перерождения настойчивости в упрямство, подверженности острому раздражению, аффектам, деспотизму, насильственным действиям. Напротив, изогнутый (в профиль) сустав воли указывает на терпимость к слабостям и проступкам других. Обладатель такого пальца легко входит в новую обстановку, не любит ссор, пользуется успехом среди коллег и знакомых;

прямой большой палец указывает на напористость, откровенность высказываний, даже несдержанность и бесцеремонность его обладателя, нередко выступающе-

го зачишником конфликта. Прямой негибкий палец свидетельствует о склонности к консерватизму, осторожности, стремлении к самозащите;

короткий большой палец характеризует легкомыслие, влюбчивость, нерешительность, боязнь самостоятельности, а если палец толстый и бесформенный, то и вульгарность, недалекость в мышлении;

длинный, хорошо сформированный палец указывает на сдержанность в проявлении чувств, ясность понимания, развитость в сфере ума, идей, стремление руководствоваться рассудком, убеждениями [77].

По соотношению и форме различных типов пальцев можно судить о некоторых наклонностях и способностях человека. Например, по утверждению Папыуса, если безымянный палец длиннее указательного, то это означает, что у человека преобладает любовь к славе, такой человек предпочитает идеальное практической жизни. Если же длиннее оказывается указательный палец, то человек, наоборот, склонен к деньгам, приобретению материальных выгод.

Предостерегая от категоричности выводов, сделанных только лишь на основании формы рук, пальцев, их микрорельефа, следует подчеркнуть, что отмеченные особенности в сочетании с данными, известными дерматоглифике, позволяют всё же в самых общих чертах интерпретировать особенности кожного рисунка и формы руки при восприятии и понимании человека человеком. Перечисленные варианты слияния борозд, сгибаемых кожных складок, формы пальцев и рук, нашедших интерпретацию в хиромантии, могут и должны стать объектом подлинно научного изучения в аспекте поисков корреляции для установления наследственных типологических признаков, а также индивидуально-психологических особенностей взрослых людей.

Например, как показывают современные исследования, обладатели прямоугольного третьего пальца кисти характеризуются мужественностью, рассудительностью, эмоциональной зрелостью, агрессивностью. Если второй палец кисти длиннее четвертого, то это указывает на женственность, эмоциональную неустойчивость, тревожность, усиление фантазии. Динамическую неустойчивость, демонстративность, экстраверсию, гипнабельность, жестокость обнаруживают те, у кого первый палец стопы длиннее второго [34].

Язык рук или жестов всегда сугубо индивидуален и обладает высокой степенью информативности. Так, по утверждению А. Брассера, записавшего в течение 25 лет около 250 миллионов свидетельских показаний, главным показателем правдивости свидетеля являются глаза и руки человека. «Говорить человек может, что угодно. А вот глаза и руки его обязательно выдадут. Руки ничего не могут скрыть и расскажут гораздо больше, чем глаза», — считает Брассер [57].

Вместе с тем язык жестов помимо индивидуальности имеет и общие особенности, зависящие от национальной принадлежности, возраста и пола человека, уровня его культуры и других признаков. Например, английский психолог М. Арджайл, изучавший язык жестов, установил, что в среднем на протяжении часового разговора финн использует жестикуляцию один раз, итальянец — 80, француз — 120, а мексиканец — 180 раз [57].

А. Штангль в своих работах приводит множество жестов, в особенности рук и кисти, «чтение» которых позволяет лучше понимать собеседника. Рассмотрим некоторые из этих жестов и их интерпретацию:

1. Вяло свисающие вдоль тела руки — пассивность, отсутствие готовности к действию, недостаток воли.

2. Скрещенные на груди руки — защитная реакция, известная изоляция, некоторое выжидание.

3. Руки заложены за спину — отсутствие готовности к действию, а также скрывание смущения, робости, затруднительного положения.

4. Открытая ладонь обращена вверх — жест объяснения, убеждения, открытого представления, отдания.

5. Одна или обе руки спрятаны в карманах — скрывание затруднений, неуверенности, потеря непосредственности.

6. Рука сжимается в кулак — концентрация, овладение волнением, стремление к самоутверждению.

7. Потирание рук — человек находится во власти приятных, удовлетворяющих его мыслей.

8. Рука что-то берет или делает движение в этом направлении — непосредственно телесное, материальное захватывание, часто признак жадного, слишком

много думающего о материальном обладании человека.

9. Движения рук, закрывающие лицо или его часть — желание скрыть, спрятать, утаить свое состояние; задумчивость или затруднение.

10. Стирающее движение по лбу — стирание нехороших мыслей, плохих представлений или концентрация на размышлениях.

11. Раскрытая ладонь гладит что-нибудь приятное на ощупь (например, другую свою руку) — мягкий нрав, благодушное настроение.

12. Напряженно выпрямленный указательный палец — знак концентрации на внутреннем безотносительно к другим людям.

13. Указательный палец прямой, кладется на край губ — чувство неуверенности, поиск причин, помощи.

14. Палец засунут в рот — наивность, удивление, состояние рассеянности, непонимания.

15. Палец касается глаз или ушей — знак некоторой неловкости, известная робость, поиск бегства.

16. Кончики указательного и большого пальца соприкасаются, в то время как остальные, особенно мизинец, оттопырены — высокая степень внимания и концентрации, направленные на тончайшие детали.

17. Руки упираются в бедра — потребность в усилении и упрочении, демонстрация другим своей твердости и превосходства; вызов, бравада от наивной до злобной формы. Часто сверхкомпенсация скрываемого чувства слабости или смущения.

18. Руки поддерживают верхнюю часть туловища, опираясь на что-либо (например, о стол, спинку стула, низкую трибуну и т. д.) — стремление к духовной опоре или внутренняя неуверенность.

«Чтению» языка рук и в целом жестов посвящается в последнее время все больше исследований, особенно за рубежом, что свидетельствует о высокой прогностичности поведения человека на основе наблюдения за его внешними проявлениями. Эти данные получают все более широкое распространение в различных областях прикладной психологии, а также в практике повседневного человеческого общения. С некоторыми результатами таких исследований мы познакомимся в следующей главе.

7.

БЕССЛОВЕСНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

ОСАНКА И ПОХОДКА

Общие и специфические характеристики осанки и походки человека могут многое рассказать внимательному наблюдателю. Даже такая, казалось бы, незначительная деталь, как особенности стирания подметок на обуви, по утверждению японского профессора Я. Хирасава, позволяет судить о физическом и психическом состоянии человека. К такому выводу он пришел, исследовав за 30 лет более 600 тыс. подметок. «Необходимо только уметь читать «написанное» на обуви», — утверждает профессор [57].

В книге «Язык тела» А. Штангль приводит различные характеристики осанки и походки человека. Так, хорошая непринужденная *осанка* свидетельствует о высокой восприимчивости и открытости окружающему, способности к немедленному использованию внутренних сил и свободе от какого-либо ограничивающего принуждения. Неподвижность же или напряженность тела указывают на реакцию самозащиты, избегание контактов, закрытость, часто чувствительность, а также на неловкое старание быть корректным. Плохая, вялая осанка, сутулая спина обнаруживают покорность, смирение, угодничество. Позы конвенционального рода (одна или две руки в карманах, руки заложены за спину или скрещены на груди и т. д.) свидетельствуют о недостатке самостоятельности и потребности в незаметном включении себя в общий порядок.

Весьма информативны для внимательного наблюдателя плечевой пояс и в целом *верхняя часть тела* человека. Например, высоко поднятые плечи со слегка сутулой спиной и втянутым подбородком «говорят» о беспомощности, нервозности, хроническом страхе, неуверенности и боязливости. Плечи, спадающие вперед, указывают на чувство слабости и подавленности, чувство или комплекс неполноценности. Свободное опускание плеч свидетельствует о наступившем чувстве уверенности, внутренней свободе, владении ситуацией. Отжимания плеч назад указывает на решимость действовать, чувство силы, активность, предприимчи-

вость, нередко — на переоценку собственных возможностей. Выпяченная грудная клетка наблюдается у людей активных, с развитым ощущением своей значимости, потребностью в социальных контактах, впадая же грудная клетка часто указывает на известное равнодушие, замкнутость, пассивность, покорность и угнетенность.

Положение ног и ступней также может представить определенную информацию о состоянии и психологических качествах человека. Так, стойка на обеих ногах (ноги расставлены не больше, чем на две ширины ладони) с равномерно распределенным весом тела свойственна человеку сильному, уравновешенному, спокойному и твердому, умеющему осваиваться в любых обстоятельствах. Неподвижная застывшая стойка при сильном напряжении указывает на плохую приспособляемость, упрямство, негибкое самоутверждение. Изменчивая стойка при недостатке напряжения, частой смене основной опорной ноги и позиции ступней обнаруживает недостаток твердости и дисциплинированности, ненадежность и боязливость. «Покачивание», приподнимание на носки «говорит» либо о подготовке к активному движению, агрессивной установке, либо о заносчивости. Стойка «широко расставив ноги» указывает на потребность в самоутверждении, широкие притязания, завышенную самооценку, часто — на чувство неполноценности.

Если походка или стойка характеризуется заметной повернутостью наружу носков ног, то говорят о «чванливой походке», самомнении и самодовольстве («выступает павлином»). Если же носки ног загнуты вовнутрь, к себе, то это указывает на известную внутреннюю слабость, относительный недостаток напряжения, недостаточную уверенность в своих силах.

Различают несколько *типов походок*:

ритмичная походка — расслабленная форма приподнятого, но уравновешенного настроения; типичная для гуляющих;

равномерная походка (по типу армейского маршевого шага) — волевая деятельность или стремление к цели;

широкие шаги — часто экстраверсия, целеустремленность, предприимчивость, непринужденность, абстрагирующееся мышление;

короткие, маленькие шаги — чаще интроверсия, осторожность, расчет, быстрое мышление и реакция, сдержанность, тип мышления скорее конкретный;

ритмически-сильная походка (с усиленными движениями бедер) — наивно-инстинктивные и самоуверенные натуры; раскачивание плеч в резонанс — в основном аффективные, самовлюбленные индивиды;

шаркающая, «провисающая» походка — отказ от волевых усилий и стремлений, вялость, медлительность, лень;

твердая, угловатая, ходульная, деревянная походка — зажатость, недостаток контактов, робость, неспособность к свободному проявлению;

постоянное приподнимание вверх (на напряженных носках ног) — стремление вверх, ведомое сильной потребностью, чувством превосходства, особенно интеллектуального.

А. Штангль различает также несколько *способов посадки* человека:

закрытая посадка (ноги и ступни сомкнуты) — боязнь контактов, недостаток внутренней уверенности в себе;

беззаботно-открытая посадка (ноги или, по крайней мере, бедра широко расставлены) — недостаток дисциплины, лень, равнодушно-примитивная бесцеремонность;

ноги положены одна на другую — естественная самоуверенность, благодушное настроение, нет готовности к деятельности или защите;

посадка на кончике стула с выпрямленной спиной — высокая степень заинтересованности в предмете разговора;

посадка при постоянной готовности вскочить (например, одна ступня под сиденьем стоит полностью, другая позади нее на носке — типична для неуверенно-боязливых или злобно-недоверчивых натур [91]).

Таким образом, характер отношений, а также некоторые личностные особенности человека могут отражаться в его осанке, посадке, походке, другой типичной для него позе. Так, высокомерные люди наклоняют корпус назад, выпячивая грудь и отбрасывая голову. Люди скромные пытаются быть незаметными, поэтому сутулятся, голову втягивают в слегка приподнятые плечи. Типичный подхалим наклоняет весь торс вперед, взгляд при этом устремлен на собеседника, на ли-

не широкая, подобострастная улыбка. Определение характера человека по его внешности — дело, безусловно, сложное. При этом необходимо учитывать, что некоторые люди пытаются замаскировать внутреннее содержание внешней игрой, однако определенную информацию об индивидуально-психологических особенностях личности и поведения человека его типичные позы все же содержат. В этой связи представляют интерес данные о типичных позах, в которых человек преимущественно спит. «Поза спящего — ночной язык человека» назвал свою книгу американский специалист в данной области С. Данкелл. Приведем из нее описания некоторых поз спящих и их интерпретацию.

Если человек спит на боку, свернувшись «калачиком» и прижимая подушку руками к животу, то о нем можно сказать, что в жизни он слаб и незащищен, постоянно нуждается в помощи и покровительстве более сильных. Данкелл образно называет таких людей «бутонами, не желающими расцвести». По его мнению, это люди, которые подсознательно не желают расстаться с детством. Они испытывают потребность в покровительстве человека с сильным характером, им приятно, когда о них заботятся. Нерешительные, неуверенные в себе, они избегают ответственности и в равной мере подвержены хорошему и плохому влиянию. По сути, это чувствительные, импульсивные натуры, которые руководствуются в своих поступках больше минутным настроением, нежели здравым смыслом. Если спящий просто лежит на боку, свернувшись наполовину «калачиком», и слегка разбросав ноги и руки, то это человек уравновешенный, с большим умением приспособливаться к окружающей обстановке.

Те, кто спит на животе, раскинув руки во всю ширину кровати и подогнув одну ногу, обычно уверены в себе, пунктуальны, последовательны в своих рассуждениях, любят порядок и не терпят неожиданностей. Они расчетливы, предусмотрительны. Обычно их обвиняют в педантичности, отсутствии воображения. Любят навязывать свое мнение, командовать, руководить.

На спине спит тот, кто в повседневной жизни уверен в себе, силен, спокоен, чувствует себя первым лицом в той среде, в которой живет. Чаще всего так спят дети, находящиеся в семье в центре внимания. Те, кто спит на спине, заложив руки за голову, обычно общительны и сердечны. Они знают о своих недостатках,

но предпочитают не думать о них. Это люди светлого ума, они дружески настроены к окружающим и принимают мир таким, каков он есть; правда, последнее у них обусловлено нежеланием усложнять себе жизнь.

Те, кто спит на боку, слегка лишь согнув колени,— люди уравновешенные и покладистые. Они редко вступают в конфликты с окружающими, склонны к разумным компромиссам и без особого труда приспосабливаются к различным житейским условиям и ситуациям. Однако такие люди не обладают достаточной смелостью, энергией и настойчивостью в достижении своих целей, нечестолюбивы, не стремятся блистать в обществе, быть лидерами. Они предпочитают оставаться в тени, особенно, если это тень человека, который уважаем и любим ими.

По наблюдению С. Данкелла, некоторые спят, свесив одну или обе ноги с кровати, словно они собрались куда-то бежать. Такие люди и в жизни находятся постоянно в бегах. Другие спят, заложив одну ногу на другую. Это говорит о спящем, как о человеке беспокойном, неспособном уяснить, взять в толк смысл происходящих вокруг событий. Тот, кто спит, завернувшись головой в одеяло, так, что торчит только кончик носа, в жизни прячется в угол, а находясь в обществе, застенчив и вообще боится столкновений с жизнью. Спящий на животе ничком в жизни не любит неожиданностей, всегда точен и аккуратен, никогда не опаздывает на свидания и на работу. В позе «сфинкс» обычно спят люди, у которых плохой сон, которых жизнь не балует и которые готовы в любую минуту проснуться и вернуться к действительности, с ее невзгодами.

Приведенные наблюдения подтверждаются результатами и других исследований. Так, французский исследователь П. Давийо, изучая различные позы людей во время сна, пришел к выводу, что спящие на животе недовольны своей профессией, а те, кто спит на спине, сильные личности и вполне довольны жизнью. Те, кто спит согнувшись или прижав к себе подушку, склонны к тоскливым настроениям и нуждаются в нежности. Мрачные пессимисты укрываются одеялом с головой [57].

ЕЩЕ О ЯЗЫКЕ ЖЕСТОВ

Невербальная коммуникация как своеобразный язык чувств является таким же продуктом общественного развития, как и язык слов. К средствам невербальной коммуникации принадлежат жесты, мимика, интонация, паузы, поза и т. д., которые образуют знаковую систему, дополняющую и усиливающую, а иногда и заменяющую средства вербальной коммуникации — слова [51].

Каждый жест человека — это как слово в языке. Читая жесты, мы осуществляем обратную связь, которая играет главную роль в целостном процессе взаимодействия, а жестовые группы — это важная составляющая обратной связи. «Бессловесная» обратная связь может предупредить о том, что нам нужно изменить поведение, сделать что-либо, чтобы достичь нужного нам результата в общении с аудиторией, производственной группой или конкретным собеседником.

Рассмотрим некоторые группы жестов, выражающие различные позиции человека в процессе общения.

Жесты открытости. Среди них можно выделить следующие: раскрытые руки ладонями вверх (жест, связанный с искренностью и открытостью); пожимание плечами, сопровождающееся жестом раскрытых рук (обозначение открытой натуры); расстегивание пиджака (люди открытые и дружески к вам расположенные часто расстегивают или даже снимают пиджак в вашем присутствии). Например, когда дети гордятся своими достижениями, они открыто показывают руки а когда они чувствуют свою вину или настороженно воспринимают ситуацию, то прячут руки либо в карманы, либо за спину. Специалисты также заметили что когда деловые переговоры шли успешно, наблюдалась следующая жестовая группа: сидящие участники расстегивают пиджаки; распрямляют ноги, передвигаются на край стула ближе к столу, который отделяет их от собеседника.

Жесты защиты (оборонительности). К этой группе относятся жесты, которыми мы реагируем на возможные угрозы, на конфликтные ситуации: руки, скрещенные на груди (используется для выражения обороны) Когда мы видим, что собеседник скрестил руки, мы должны пересмотреть то, что делаем или говорим, ибо

партнер начинает уходить от обсуждения; руки, сжатые в кулаки, также указывают на защитную реакцию собеседника.

Жесты оценки — жесты, имеющие отношение к задумчивости и мечтательности: жесты «рука у щеки» (люди, опирающиеся щекой на руку, обычно глубоко погружены в раздумья); жесты критической оценки — подбородок опирается на ладонь, указательный палец вытягивается вдоль щеки, остальные пальцы — ниже рта (позиция «пождем — посмотрим»); человек сидит на краешке стула, локти на бедрах, руки свободно свисают (позиция «это замечательно!»); наклоненная голова (жест «внимательного слушания»). Например, если у большинства слушателей в аудитории головы не наклонены — значит группа в целом не заинтересована излагаемым материалом); почесывание подбородка (жест «хорошо, давайте подумаем» — используется, когда человек занят процессом принятия решения); жесты с очками (протирание стекол, берут в рот дужку очков и т. п.) — это пауза для размышления, человек хочет получить время для обдумывания своего положения перед тем, как оказать более решительное сопротивление, требуя пояснений или ставя вопрос; рассказывание — жест, обозначающий попытку человека разрешить сложную проблему или принять трудное решение; пощипывание переносицы — этот жест, обычно сочетающийся с закрытыми глазами, говорит о глубокой сосредоточенности и напряженных размышлениях.

Жесты подозрения и скрытности — рука прикрывает рот (собеседник старательно скрывает свою позицию по обсуждаемому вопросу); взгляд в сторону (показатель скрытности); ноги (или все тело), обращенные к выходу, — это явный знак того, что человек хочет закончить встречу, беседу или то, что происходит; потрагивание или легкое потирание носа (обычно указательным пальцем) — знак сомнения (другие разновидности этого жеста — потирание указательным пальцем за или перед ухом, потирание глаза).

Жесты доминантности — подчиненности. Превосходство может быть выражено в приветственном рукопожатии — когда человек крепко пожимает вам руку и поворачивает ее так, что его ладонь лежит поверх вашей, он пытается выразить нечто вроде физического превосходства. И наоборот, когда человек протягивает

руку ладонью вверх, он демонстрирует готовность принять подчиненную роль. Когда рука человека при разговоре небрежно засунута в карман пиджака, при этом большой палец находится снаружи, то это выражает его уверенность в превосходстве над вами.

Жесты готовности — руки на бедрах. Это первый явный признак готовности (его часто можно наблюдать у спортсменов, ожидающих своей очереди). Вариация данной позы в положении сидя — человек сидит на краю стула, локоть одной руки и ладонь другой опираются на колени (так сидят непосредственно перед заключением соглашения или, наоборот, перед тем, как встать и уйти).

Жесты перестраховки — многие жесты пальцев отражают неуверенность, внутренний конфликт или опасения. Так, ребенок в этом случае сосет палец, подросток грызет ногти, а взрослый часто заменяет палец ручкой или карандашом и грызет их. Другие жесты данной группы — переплетенные пальцы рук (при этом большие пальцы нервно потирают друг друга); пощипывание кожи; трогание спинки стула перед тем, как в него сесть при собрании других людей. Для женщины типичный жест усиления внутренней уверенности — медленное и изящное поднимание руки к шее.

Жесты фрустрации — короткое дыхание, часто соединенное с различными неясными звуками типа стона, мычания и т. п. (тот, кто не замечает момента, когда его оппонент начинает коротко дышать, и продолжает доказывать свое, может столкнуться с серьезными неприятностями); тесно сцепленные, напряженные руки — это жест недоверия и подозрения (тот, кто пытается, сцепив руки, уверить окружающих в своей искренности, обычно не имеет большого успеха); руки тесно сжимают одна другую — наблюдается, когда человек попал в «переделку» (например, должен отвечать на вопрос, содержащий серьезное обвинение против него); защитное поглаживание шеи ладонью (во многих ситуациях, когда человек занимает защитную позицию) — женщины обычно сочетают этот жест с поправлением прически.

Жесты доверия — пальцы соединяются наподобие купола храма (жест «купол»). Что означает доверительность, но часто и некоторое самодовольство, эгоистичность или гордость (очень распространенный жест в отношениях начальник — подчиненный, при

этом чем выше ранг руководителя, тем выше он держит руки).

Жесты авторитарности — руки соединены за спиной, подбородок поднят вверх. Типичная авторитарная поза (так часто стоят милиционеры, высшие руководители, армейские командиры). В целом если вы хотите дать понять свое превосходство, то все, что надо сделать, — это физически подняться над данным человеком, сесть выше, когда вы оба сидите, или встать.

Жесты нервозности — покашливание, прочищение горла (те, кто часто прочищает горло, чувствуют себя неуверенно и беспокойно); локти ставятся на стол, образуя пирамиду, вершина которой — кисти рук — расположены прямо перед ртом (такие люди играют с партнерами в «кошки-мышки», пока те не дают им возможности «раскрыть карты», указанием на что служит убирание рук обратно на стол); позванивание монетами в кармане — указывает на озабоченность человека по поводу денег или их нехватки; подергивание себя за ухо — признак того, что собеседник хочет перебить разговор, но сдерживает себя.

Жесты самоконтроля — руки заведены за спину, и там одна сильно сжимает другую. Другая поза — сидящий в кресле человек со скрещенными лодыжками и вцепившийся в подлокотники руками (типична для ожидающих приема у зубного врача). Такие позы являются сигналами о желании человека справиться с сильными чувствами и эмоциями.

Жесты скуки — постукивание по полу ногой или щелканье колпачком ручки; голова опирается на ладонь; машинальное рисование на бумаге; пустой взгляд («я смотрю на вас, но не слушаю»).

Жесты ухаживания (или «прихорашивания»). У женщин — приглаживание или поправление волос, одежды; рассматривание себя в зеркало, повороты перед ним; покачивание бедрами; медленное скрещивание и разведение ног на глазах у мужчины; поглаживание себя по икрам, коленям, бедрам; балансирование туфли на кончиках пальцев («в вашем присутствии я чувствую себя уютно»). У мужчин — поправление галстука, запонки, пиджака; выпрямление тела, движения подбородком вверх — вниз и т. п. [47].

ДИСТАНЦИЯ И ГОЛОС В ОБЩЕНИИ

Каждый человек претендует на определенное «жизненное пространство», свою «зону тела» и предъявляет соответствующие территориальные права. Люди часто выражают это жестами, например кладут ногу на ручку кресла, ставят ее на выдвинутый ящик письменного стола или кладут на желаемое пространство различные предметы (книги, газеты, одежду и т. д.).

Проникновение в «жизненное пространство» другого человека расценивается как неуместное и вызывает раздражение. При этом различная гамма межличностных отношений дифференцирует и различные допустимые дистанции общения. Так, американский исследователь Е. Хелли различает следующие типы дистанций: 1) ближняя зона, предполагающая «интимную» дистанцию (от 0 до 40—60 см) и «личную» дистанцию (от 0,4 до 1,5 м); 2) дальняя зона, предусматривающая «общественную» дистанцию (от 1,5 до 4 м) и «открытую» дистанцию (от 4 до 8 м и более). Установлено также, что интровертированные люди склонны к сравнительно большей дистанции при разговоре, чем экстравертированные [91].

Группа оксфордских психологов установила, что существует четкая связь между «дистанцией разговора» и ростом собеседников: чем выше мужчина, тем ближе предпочитает он находиться от своего собеседника. У женщин же наблюдалась прямо противоположная зависимость. Психологи предлагают вполне правдоподобное объяснение этому странному явлению. Дело в том, что в нашем обществе создалась своеобразная «культурная норма» — мужчина должен быть высокого роста, а женщина, напротив, миниатюрной. И хотя в действительности не всегда бывает именно так, каждый человек неосознанно старается подогнать жизнь под теорию. Поэтому рослому мужчине приятно стоять рядом со своим собеседником, а высокая женщина, наоборот, стремится отойти подальше, чтобы скрыть свой «недостаток».

Отсюда следует, в частности, что не стоит во время разговора слишком приближаться к высокой собеседнице или малорослому собеседнику — они будут чувствовать себя неловко. И точно также не следует упускать возможности сделать человеку приятное —

подходите почти вплотную к миниатюрной женщине или рослому мужчине: пусть отсутствие или наличие лишних десяти сантиметров роста доставит им радость и удовольствие [7].

В ситуациях общения наряду с дистанцией голос человека является очень характерной чертой, позволяющей составить более точное впечатление о нем. В массовых исследованиях было получено от 60 до 90 % правильных суждений относительно величины тела, полноты, подвижности, внутреннего состояния и возраста, основывавшихся только на голосе и на манере говорить. А. Штангль приводит следующие характеристики человеческого голоса.

Скорость речи. Оживленная, бойкая манера говорить, быстрый темп речи свидетельствуют об оживленности, импульсивности собеседника, его уверенности в себе; спокойная медленная манера указывает на невозмутимость, рассудительность, основательность; заметные колебания скорости речи обнаруживают недостаток уравновешенности, неуверенности, легкую возбудимость человека.

Громкость. Большая громкость голоса, как правило, присуща истинной силе побуждений (жизненной силе) либо кичливости и самодовольству; малая громкость указывает на сдержанность, скромность, такт или нехватку жизненной силы, слабость человека; сильные изменения в громкости свидетельствуют об эмоциональности и волнении собеседников.

Артикуляция. Ясное и четкое произношение слов указывает на внутреннюю дисциплину, потребность в ясности и на недостаток живости; неясное расплывчатое произношение свойственно уступчивости, неуверенности, мягкости, вялости воли.

Высота голоса. Фальцет (дословно — «головной голос») присущ человеку, у которого мышление и речь больше исходят из интеллекта; грудной голос — мышление и речь с участием эмоционального, естественные, а не сознательно созданные; высокий пронзительный голос — признак страха и волнения; низкий тон голоса — это расслабленность, покой и достоинство.

Режим или течение речи. Ритмичное говорение (ровное перетекание слов с легкими периодическими колебаниями) — богатство чувств, уравновешенность, скорее хорошее основное настроение; строго циклическое, правильное говорение — сильное осознание пере-

живаемого, напряжение воли, дисциплина, педантичность, холодность чувств; округло-текучая манера говорить (типична для пикников) — глубокая, полная эмоциональная жизнь; угловато-отрывистая манера говорить (типична для шизотимиков) — трезвое, целесообразное мышление [91].

Ситуация общения и поведение в них различных людей следует изучать не изолированно по каким-либо отдельным чертам, а в целом. Как отмечает Ю. Н. Емельянов, сферу возможностей субъектного познания человека можно назвать его социальным интеллектом, подразумевая под этим способность понимать самого себя, а также других людей, их взаимоотношения и прогнозировать межличностные события [21]. Так, многим людям свойственно непродуктивное игровое поведение (например, психологическое манипулирование), знание особенностей которого позволяет наблюдателю своевременно обнаружить и скорректировать негативную межличностную ситуацию. Э. Берн считает манипуляторство (или утонченное притворство) результатом не столько интеллектуальных усилий человека, сколько умелого использования им собственных бессознательных ресурсов.

Различают следующие виды непродуктивного ролевого поведения.

Игра «меня рвут на части». Любители такого поведения охотно берут много поручений, чтобы иметь впоследствии возможность сослаться на чрезмерную загруженность, они бурно включаются в общественную работу.

Игра «святая простота». Сторонники этой негативной межличностной игры напускают на себя нарочитую наивность, что побуждает окружающих учить их и, следовательно, решать за исполнителя ту или иную задачу. При этом если игрок женщина, то, обращаясь к рыцарским чувствам своих опекунов, может вовсе переложить на них свои профессиональные обязанности.

Игра «казанская сирота» имеет несколько вариантов: а) работник умышленно держится подальше от руководства, чтобы впоследствии иметь возможность сослаться на заброшенность; б) он заявляет, что ему никто не помогает — ни руководство, ни коллеги; в) указывает на отсутствие необходимых прав — «меня

никто не слушает»; г) умышленно напрашивается на грубость, чтобы стать в позицию обиженного и т. д.

Рассмотрим также некоторые выводы, дающие дополнительную информацию к пониманию различных коммуникативных ситуаций, в том числе и на невербальном уровне.

1. Индивиды и группы обычно принимают собственническую ориентацию по отношению к пространственным областям («мое место», «наша аудитория»).

2. Люди чаще взаимодействуют с теми, кто сидит напротив них или хотя бы через одного человека, чем с теми, кто сидит рядом.

3. Женщины используют зрительный контакт как форму коммуникации чаще, чем мужчины.

4. Носитель авторитарной личности в группе авторитарен и требователен к другим, в то же время он в большей степени подчиняется давлению большинства, чем индивид с коллегиальным типом личности.

5. Люди, положительно ориентированные на других людей, расширяют социальное взаимодействие, увеличивают связи и повышают мораль в группах, в то время как люди, ориентированные на вещи, задерживают социальное взаимодействие, снижают сплоченность и мораль, порождают подозрительность и зависть.

6. Члены группы с отклоняющимся, непрогнозируемым поведением нарушают и подавляют функционирование всей группы.

7. Члены группы с высоким уровнем тревожности действуют угнетающе на деятельность группы, а хорошо приспособленные члены группы содействуют ее эффективному функционированию.

8. Члены группы с разнополым составом более конформны, чем члены однополых групп (в разнополых группах участники больше озабочены межличностными отношениями, чем инструментальными целями).

9. При прочих равных условиях группы, состоящие из членов, обладающих различными способностями и качествами, действуют более эффективно, чем группы, члены которых имеют аналогичные способности.

10. Лицо, наделенное властью, имеет большее влияние на группу, даже если его власть находится вне группы [21].

ТЕЛЕСНЫЕ СИГНАЛЫ И ХАРАКТЕР

Визуальное восприятие поведения человека всегда предполагает комплексный подход, основывающийся вместе с тем на детальном изучении его отдельных телодвижений. Однако только соединенные в единую картину различные жесты и мимические движения, включенные при этом в контекст конкретной ситуации поведения, позволяют в целом дать ту или иную оценку психическому и физическому состоянию индивида. Разрозненные телодвижения, сопровождающиеся соответствующей мимикой, складываются в так называемые «сигналы тела», которые позволяют с известной долей условности составить общее суждение о человеке.

Рассмотрим некоторые из сигналов тела человека, обобщенных А. Штанглем. Для мышления характерны: интеллектуализм без глубины чувств (монотонные движения при слабости напряжения); мечтательность (полностью открытые глаза при общем расслаблении); плохие мыслительные способности («складки нужды», появляющиеся при любых сильных впечатлениях или трудных вопросах).

Активность: напряжение, расправленные назад плечи, наполненная воздухом грудная клетка, полностью выпрямленная голова, глубокая носогубная складка, раздутые крылья носа, громкость голоса, сжимание челюстей. **Пассивность:** слабость напряжения, расслабленно свисающая вниз голова, приоткрытый рот.

Эгоизм: навязчивое проникновение в личностное пространство другого, расплывчатое, неясное произношение; скорее можно ожидать при сильной воле и рассудке. **Альтруизм:** «взгляд в облака» при общей сильной расслабленности, способность к воодушевлению; скорее можно ожидать при более сильном развитии чувств.

Экстраверсия: активность, живой темперамент, широкие движения, широкие шаги, склонность к малой дистанции в разговоре. **Интроверсия:** сдержанность, спокойный темперамент, неширокие движения, короткие или маленькие шаги, сжатые губы, склонность к большей дистанции в разговоре.

Воля, самодисциплина: прямолинейная форма движений, угловатые движения, несоразмерно-слабое двигательное поведение, монотонные движения при напряженности, твердый взгляд, ясное и четкое произношение, равномерно-скованная, однообразная манера говорить. **Недостаток силы воли:** шаркающая, обвислая походка, неопределенный взгляд, неуместное наморщивание носа, неясное, нечеткое произношение.

Преимущественная определяемость разумом (мыслительный тип): сильное, вплоть до чрезмерного, напряжение, прямолинейность движений, в целом неловкие и «зарегулированные» движения, остро врезанный рот, малые изменения громкости речи, фальцет, угловато-отрывистая речь. **Преимущественная определяемость чувствами** (художественный тип): выраженное, вплоть до чрезмерного, расслабление, округло-текучие движения, свободная и расслабленная манера двигаться, сильные изменения громкости речи, мягкий рот, неясное произношение, грудной голос.

Уверенность в себе: хорошая, непринужденная осанка, свободно опущенные плечи, выпрямленная голова, ясное направление движений вверх, спокойные широкие движения, твердый взгляд, ненарушенный ритмически речевой поток. **Неуверенность:** высокоподнятые плечи и слегка сгорбленная спина, втянутый подбородок, суженная грудная клетка, закрытая посадка, заметное преобладание движений вниз и к себе, маленькие, быстрые шаги, «складки нужды», моргание, уклоняющийся взгляд, неясное произношение.

Переоценка себя, высокомерие: расправленные назад плечи, раздутая грудная клетка, слишком высокая посадка головы, при ходьбе и стоя покачивание вверх, полуприкрытые глаза, горизонтальные складки на лбу, оценивающий прямой взгляд, кривая односторонняя улыбка. **Внешнее изображение твердости (как сверхкомпенсация):** руки в боки, голова откинута назад, стойка «широко расставив ноги», посадка нога на ногу при некоторой напряженности, демонстративно расслабленный тип движений, подчеркнуто большие и медленные шаги, руки за спину, заметное увеличение громкости голоса, форсированное произношение.

Порядочность, сознание ответственности: полностью открытые глаза, прямой взгляд при обращении к собеседнику, лицо, малоподвижная, но относительно богатая формами мимика, нормальное, ясное произ-

ношение. **Указания на возможную нехватку положительных качеств:** чрезмерное расслабление, сгорбленная спина, искаженная улыбка, неясное произношение, неравномерность в ритме голоса. **Лицемерие:** «взгляд в небеса» при напряженном лице. **Хитрость:** суженный взгляд сбоку и одновременно излишне фиксированный, елейный, расплывчато-жирный голос [91].

Приведенные выше различные характеристики внешнего облика и поведения человека позволяют внимательному наблюдателю правильно «читать» и понимать разнообразные телесные сигналы, что способствует оптимизации взаимопонимания и взаимодействия между людьми. Однако для более глубокого овладения приемами «чтения» бессловесного поведения людей необходимо хорошо разбираться в методах сбора и интерпретации полученной информации, чему посвящены следующие главы книги.

8.

ПОЛУЧЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ВО ВРЕМЯ БЕСЕДЫ

ОРГАНИЗАЦИЯ БЕСЕДЫ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ

Когда у крупнейших менеджеров ведущих корпораций США спросили, что самое сложное в их работе, 9 из 10 ответили: первая беседа с людьми при приеме на работу. Неспроста на Западе подготовке и планированию беседы с поступающими на работу сотрудники кадровой службы и руководители разных уровней уделяют самое серьезное внимание. Ведь от ее правильного ведения во многом зависит успех кадрового подбора.

Беседа, выражаясь научной терминологией, представляет собой метод получения информации на основе вербальной (словесной) коммуникации. Правильное ее проведение в сочетании с другими методами обеспечивает эффективность прогнозирования использования работника на тех или иных должностях. Обязательность сочетания беседы с другими психологическими методами подбора кадров обуславливается тем,

что при ее проведении возможны следующие ошибки, которые условно называются:

1) *«проекция»*, в процессе которой оцениваемому приписываются чувства и мысли оценивающего;

2) *«эхо»* — перенесение успехов оцениваемого в какой-либо области на другую сферу деятельности, успеха в которой он не достигнет;

3) *«атрибуция»* — подсознательное приписывание собеседнику способностей и черт, которые оценивающий подметил у другого человека, напоминающего ему этого собеседника;

4) *«вера в первый взгляд»*, в то, что первое впечатление самое верное. Вместе с тем исследования показывают, что первое впечатление бывает ошибочным, поскольку опирается на подсознательные ожидания оценивающего, а не на моментальное проникновение в характер человека, с которым он беседует [42].

Чтобы избежать указанных ошибок или свести их к минимуму, необходимо при проведении беседы придерживаться некоторых социально-психологических требований: *во-первых*, желательно иметь заранее подготовленный план беседы, например в форме типового вопросника для поступающих на работу, составленный на основе данных практической кадровой деятельности, а также достаточных знаний о профессиональных требованиях к конкретному рабочему месту (использование профессиограммы) и имеющихся данных о кандидате (личный листок по учету кадров, автобиография, характеристика, трудовая книжка, результаты исследований и т. п.); *во-вторых*, необходимо попытаться в начале беседы снять первое напряжение с поступающего на работу, расположить его к открытой, доверительной беседе; *в-третьих*, стараться не принимать во внимание первое впечатление, дать собеседнику возможность высказаться; *в-четвертых*, необходимо говорить с собеседником языком, понятным для него, избегать прямых вопросов, а больше пользоваться наводящими; *в-пятых*, стараться не допускать отклонения беседы от основного направления и, *в-шестых*, оценивать свои впечатления о нем только после окончания беседы, учитывая при этом возможные предрассудки.

Опыт практической кадровой работы свидетельствует, что беседа с поступающим на работу как метод изучения склонностей, интересов и других индиви-

дуально-психологических особенностей работника дает достаточно эффективный результат при правильном и умелом использовании выработанных социально-психологических приемов и рекомендаций.

Правильная подготовка к беседе с поступающим на работу включает несколько взаимосвязанных этапов (или стадий). *Первым этапом* является планирование времени для предстоящей встречи (ознакомление с анкетными данными, определение времени для разговора, а также для обдумывания и принятия решения после собеседования). По мнению специалистов, за 1—1,5 часа можно получить необходимую информацию о квалификации и некоторых других качествах претендента и сделать вывод о соответствии его имеющейся должности.

Следующий этап — определение, в каких условиях будет проходить собеседование (в помещении кадровой службы, у руководителя цеха или предприятия и т. д.). При этом следует подумать об:

обеспечении конфиденциальности. Это очень важное условие для того, чтобы человек мог говорить свободно и откровенно, особенно в тех случаях, когда обсуждается причина ухода с прежней работы;

исключении всех факторов, отвлекающих от беседы (телефонные звонки, появление посторонних сотрудников, посетителей и т. п.);

обеспечении наиболее благоприятной для собеседника обстановки (удобное место, доброжелательность и вежливость в обращении).

При подготовке к собеседованию необходимо четко сформулировать основные вопросы. Их перечень не должен быть длинным, потому что некоторые ответы кандидата могут повлечь еще ряд непредвиденных вопросов.

Важно также помнить, что некоторые люди нервничают при собеседовании, чувствуют себя скованно. При таком поведении работнику кадровой службы или руководителю трудно объективно оценить возможности и достоинства претендента на ту или иную должность (рабочее место). Поэтому, готовясь к встрече, важно подумать о том, как установить взаимное доверие при собеседовании. Особый такт нужно проявлять в тех случаях, когда на одну вакантную должность имеется несколько кандидатов, так как при этом обостряется чувство неуверенности в себе. Следует также учесть

возможность ошибочного первого впечатления. Только на основании внешнего вида нельзя в полной мере судить о достоинствах и недостатках людей.

При оценке деловых и личностных качеств претендента на вакантную должность необходимо принимать во внимание культуру его речи и жестов, выражение лица, скорость реакции и др. При этом следует учитывать окружающую обстановку и эмоциональное состояние собеседника.

На наш взгляд, хорошим пособием в подготовке к собеседованию может послужить макет беседы с поступающим на работу, предложенный менеджером по человеческим ресурсам Дж. Унклифом:

1. При подготовке к беседе важно быть уверенным, что любой человек, причастный к принятию решения, включен в состав собеседников. Следует составить список пунктов и вопросов, которые нужно проработать с кандидатом. После каждого вопроса должно быть оставлено достаточно места, чтобы делать заметки.

2. Все собеседования должны быть естественно откровенными и дружелюбными по отношению к кандидату, которого следует пригласить в офис и сделать собеседование как можно более комфортабельным.

3. В предварительной информации опишите кандидату в позитивной, но честной манере данные о бизнесе компании и ее статусе; опишите также культуру подразделения, где предстоит работать кандидату, придавая особое значение тому, как это способствует деловым достижениям и морали служащих.

4. Чем более ясно и точно вы сможете представить работу, тем более вероятно, что ваш новый служащий будет удовлетворен ею. Если кандидат обнаруживает, что работа, на которую он согласился, не соответствует той работе, которую ему описали, ему будет трудно найти побудительные мотивы для ее исполнения. Помните, что вы, по существу, начинаете управлять будущим служащим с момента начала первой беседы.

5. Не следует задавать «запрещенных» вопросов, все критерии отбора должны быть объективны и связаны с работой. Поэтому опрос молодой женщины, например, о ее повседневной жизни, может заставить ее думать, что вы очень непрофессиональны, как интервьюер.

6. Непременно тщательно опросите кандидата о его персональных достижениях на всех предыдущих

работах. Когда использование кандидатом слова «мы» может указывать, что он является «командным игроком», не позволяйте ему спрятаться за групповыми усилиями. Попытайтесь узнать точные персональные достижения кандидата, даже если это потребует большого количества вопросов.

7. Прежде чем закончить беседу, дайте кандидату возможность сформулировать спорные вопросы по его делу. Когда вы завершите с этим, вежливо закончите собеседование, сказав кандидату, что ему ожидать дальше, но ни при каких обстоятельствах не делайте заявлений, которые не могут быть точно выполнены.

ИСКУССТВО СОБЕСЕДОВАНИЙ

Собеседование как метод изучения работников необходимо не только при приеме на работу, но и в процессе повседневной деятельности. Его можно рассматривать и как средство повышения квалификации. Для этого руководитель должен знать перспективы дальнейшего продвижения каждого работника и то, какую помощь в повышении квалификации он может оказать своим сотрудникам. Многие руководители чувствуют «дискомфорт» при проведении собеседований с подчиненными. Этого можно избежать, если собеседование является логическим продолжением регулярных контактов между руководителем и подчиненным. Иными словами, речь идет о практике руководства и управления с высокой степенью участия всех работников. В большинстве случаев такая практика может быть внедрена в рамках традиционной культуры деловых взаимоотношений.

В этой связи заслуживает внимания общий макет практики менеджмента с высокой долей вовлечения сотрудников, разработанный американскими исследователями Э. Лолером и С. Морман и предлагающий:

1. Проведение ежегодных оценок выполнения работы для всех служащих, возможность существенного участия служащих в процессе оценки выполнения работы.

2. Проведение заседаний по обсуждению карьеры и рекомендаций по выдвижению со своими служащими,

по крайней мере, каждые два года. Возможность существенного участия служащих в процессе обсуждения карьеры и рекомендаций по продвижению.

3. Быть открытыми (восприимчивыми) к предложениям служащих о методах работы и рабочих операциях. Проверять новые идеи и методы со служащими, чтобы увидеть, согласны ли служащие с ними.

4. Проведение частых встреч, посвященных состоянию дел (бизнеса). Ознакомление служащих с тем, как оценивается бизнес, и ознакомление с экономикой бизнеса.

5. Перекрестное обучение (опрос) служащих и ознакомление их с работой, которая выполняется в других рабочих зонах. Проведение регулярных встреч, во время которых служащие рабочей зоны обмениваются информацией.

6. Определение вклада в успешное выполнение работы и распределение благодарностей всем членам рабочего подразделения. Разъяснение системы вознаграждения всем служащим.

7. Обеспечение того, чтобы служащие получили обратную связь непосредственно от своих заказчиков. Возможность служащим давать обратную связь поставщикам.

8. Возможность служащим принимать текущие решения о том, как осуществлять работу. Ознакомление служащих с тем, какое место занимает их рабочее подразделение в более крупной организации.

9. Возможность служащим участвовать в решении по приему на работу (найму).

Собеседования с персоналом, как известно, проводятся не только в целях более глубокого изучения их способностей и результатов работы, но и при необходимости наказания и даже возможном увольнении работника. Беседа при увольнении работника, особенно по мотивам недобросовестного исполнения им служебных обязанностей, является для многих руководителей и работников по кадрам наиболее неприятным и сложным делом.

Адъюнкт-профессор по управлению человеческими ресурсами М. Ротман разработала ряд рекомендаций по проведению собеседования с увольняемыми работниками. Эти рекомендации составляют определенную систему, включающую четыре этапа:

1. Анализ. Вы должны обдумать определенное время для увольнения; оценить способ, которым решение об увольнении будет доведено до работника; объективно рассмотреть причины для увольнения. Вы должны попытаться ответить на ряд вопросов по этому пункту, перед тем как работник будет уволен, иначе вы рискуете отвечать на них позже в суде.

2. Подготовка. На этом этапе решаются следующие проблемы: а) кто будет проводить беседу (наиболее удачный вариант «лицом к лицу», т. е. непосредственный начальник); б) когда будет проведена прощальная беседа (хотя большинство руководителей предпочитают пятницу, наилучшим временем недели, с перспективы служащего, будет понедельник или вторник, а время дня — конец работы, что даст возможность увольняемому забрать свои вещи, пока нет других сотрудников); в) где должна проводиться прощальная беседа (лучшим местом будет нейтральная комната); г) какие вопросы могут возникнуть у увольняемого и как вы ответите на них (предвидя возможные вопросы, вы не дадите усыпить свою бдительность). И главное, прежде чем планировать встречу, проверьте личное дело работника в отношении семейных праздников, чтобы день увольнения не совпал с одним из них.

3. Исполнение. Прощальная встреча может занять от 10 мин. до 1 часа. Разместите служащего непринужденно, говорите с ним о его хороших и плохих особенностях в плане работы и организации. Точно определите проблемы, которые привели к увольнению, и укажите служащему без враждебности, что данное решение является окончательным. Выслушайте работника, он может нуждаться в выходе гнева или смущения. Будьте терпеливы и дайте время, чтобы ответить на вопросы. Если к работнику отнестись с уважением, организация будет меньше страдать от взаимных обвинений и юридического воздействия.

4. Размышление. После того как вы уволили работника, вы должны тщательно изучить все вопросы, приведшие к такому решению, для того чтобы не допускать подобных ошибок в будущем. Это не только поможет вам сделать лучший выбор в принимаемых решениях, но также уменьшит текучесть и связанные с ней расходы.

Важное место в успешном проведении собеседований, как отмечалось, занимает объективность восприятия другого человека. Осознание себя через другого включает две стороны: идентификацию (уподобление себя другому) и рефлексия (осознание человеком того, как он воспринимается партнером по воздействию). Близким к идентификации стоит явление эмпатии — стремление эмоционального отклика на проблемы другого человека [51]. В условиях дефицита информации люди зачастую начинают приписывать друг другу как причины поведения, так и более общие психологические характеристики, что обычно случается в ситуациях общения. Такое явление получило название *каузальной атрибуции*. Различают три эффекта при восприятии людьми друг друга:

1. **Эффект ореола.** Общее благоприятное впечатление приводит к положительным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого работника и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию отрицательных оценок;

2. **Эффект новизны и первичности.** При восприятии незнакомого человека преобладает ранее предъявленная информация. Например, если сказать, что работник является нарушителем трудовой дисциплины, а затем, что он передовик производства, то будет преобладать первое (эффект первичности). При восприятии знакомого человека действует эффект новизны — последняя, т. е. более новая информация, оказывается наиболее значимой;

3. **Эффект стереотипизации.** Часто возникает относительно групповой принадлежности человека, например, профессиональной (бухгалтер, педагог, военный и т. д.).

Для иллюстрации вышеназванных эффектов при восприятии людьми друг друга представляют интерес результаты исследований австралийского психолога Пауля Р. Уилсона, который доказал, что такой показатель внешнего облика человека, как рост, в глазах посторонних не всегда равен фактическому [57]. Уилсон представил пяти различным группам студентов одного и того же человека, каждый раз присваивая ему новые звания и титулы, а затем попросил студентов определить на глаз его рост. Результаты оказались поразительными. Когда человек был представлен как студент, рост его достигал 171 см, но стоило

назвать его ассистентом кафедры, как рост поднялся до 178 см. При звании старшего преподавателя рост перевалил за 180 см и, наконец, рост «профессора» равнялся 184 см.

Руководители всех уровней управления и работники кадровых служб должны знать закономерности восприятия других людей, чтобы уметь объективно и без предубеждений строить с ними свое взаимодействие и взаимоотношения. При этом одних людей мы предпочитаем, а других отвергаем, одни почему-то симпатичны, а другие вызывают неприязнь.

Исследования показывают, что для появления симпатий необходимы следующие условия:

- 1) предполагаемое или реальное сотрудничество;
- 2) приемлемое, приятное поведение другого;
- 3) сходство основных отношений к жизненным ценностям и целям;
- 4) сходство с партнером в главных представлениях о собственном «Я» и различие по малозначимым качествам;
- 5) точная, правильная оценка положительных и отрицательных качеств вашей личности.

Появление антипатий обуславливают такие условия:

- 1) соперничество и конкуренция (когда решается вопрос: «Либо один — либо другой»);
- 2) неприемлемое поведение другого (в манерах, походке, жестах, позе);
- 3) различие основных отношений к жизненным ценностям (к семье, работе, своему месту в жизни и т. д.);
- 4) расхождения с партнером в существенных представлениях о собственном «Я»;
- 5) искаженная («наоборот») оценка положительных и отрицательных качеств вашей личности со стороны других.

Для выявления предпочитаемого типа симпатии по отношению к окружающим людям можно использовать методическую процедуру «Симпатия», разработанную Э. Г. Эйдемиллером и В. В. Юстицким [102]. Подробное описание методики, модифицированной для производственных отношений, и рисуночный тест даны в приложении 1. Знание типов людей, которые заведомо вызывают у вас немотивированную антипатию, возможно, поможет вам корректировать свое

поведение и взаимодействие с другими людьми соответствующим образом.

Из приведенных выше рекомендаций по организации и проведению бесед с различными категориями сотрудников становится ясно, что одним из решающих факторов успешного делового общения выступает умение руководителя правильно слушать собеседника. Основным принципам правильного слушания и посвящена следующая глава.

УМЕНИЕ ГОВОРИТЬ И СЛУШАТЬ

Умение слушать имеет первостепенное значение в человеческом общении. Статистики подсчитали: из времени, необходимого для общения с другими на работе и дома и условно принятого за 100 %, мы 9 % пишем, 16 — читаем, 30 — говорим, 45 % — слушаем (точнее должны были бы слушать). А как умеет слушать каждый из нас — на работе, дома, в компании друзей, в неожиданной обстановке? Разными психологическими службами проведено немало тестов с целью определить способность слушать. При этом такая способность оценивалась по столбальной шкале — от 0 до 100. Каковы же были выводы?

Большинство людей считают, что лучший собеседник — близкий друг (подруга). Это, видимо, объясняется тем, что сама дружба родилась на основе способности слушать друг друга, относиться с искренним интересом и участием к проблемам другого человека. Многие склонны считать, что к числу лучших слушателей относится и большинство подчиненных в разговоре с вышестоящим лицом. Это можно объяснить и тем, что здесь не последнее место занимает желание понять начальника сразу, чтобы не выглядеть в его глазах неумным [64].

Объединяя, классифицируя и анализируя результаты тестов, их организаторы пришли к выводу, что «средний балл» слушателей оценивается в 55 очков.

Для определения умения слушать предлагается следующий тест самооценки. На его вопросы необходимо дать такие ответы:

«почти всегда» — 2 балла; «в большинстве случаев» — 4 балла; «иногда» — 6 баллов; «редко» — 8 баллов; «почти никогда» — 10 баллов.

Сами же вопросы сформулированы так:

1. Стараетесь ли вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда ее тема (а то и собеседник) неинтересны вам?
2. Раздражают ли вас манеры вашего собеседника?
3. Может ли неудачное выражение собеседника спровоцировать вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли вы вступать в беседу с неизвестным или малознакомым вам человеком?
5. Имеете ли вы привычку перебивать собеседника?
6. Делаете ли вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняется ли ваш 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 собеседника, 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 собеседнику?

Излишне напоминать, что точный ответ вы получите при старании ответить с максимальной искренностью на все вопросы. Если в итоге вы набрали сумму более 62, то вы — слушатель «выше среднего уровня». Иными словами, чем больше у вас баллов, тем в большей степени у вас развито умение слушать [64].

Необходимо отметить, что умение слушать предполагает уяснение цели собеседника. В процессе общения партнер, как правило, переключается с одной цели на другую или преследует одновременно несколько целей [69]. В одних случаях собеседник хочет засвидетельствовать свое почтение и поддерживать взаимоотношения (*социальная цель*), в других — желает получить интересующую его информацию (*информационная цель*). Решение проблемной ситуации или урегулирование конфликта определяет стремление обоих партнеров достигнуть взаимопонимания, несмотря на острую потребность одного из них дать волю обуревающим его чувствам (*экспрессивная цель*). Наконец, может оказаться, что партнер по общению предъявляет вам какие-то требования, обращается к вам с

жалобой или просьбой, пытаюсь заставить вас не только внимательно выслушать его, но и пойти навстречу (*побудительная цель*).

В первом случае (социальная цель) правильно слушать — значит участвовать в принятом ритуале повседневного общения. Иногда единственное, что при этом требуется — просто улыбка или приветствие рукой. Социальное общение предполагает, что собеседники говорят или слушают по очереди, не перебивая друг друга.

Правильно слушать, когда целью беседы является *обмен информацией*, значит точно воспринимать речь собеседника, понять ее смысл и запомнить. При получении сложной информации целесообразно по основным моментам делать краткие заметки. При этом полезны приемы «активного» или рефлексивного слушания: перефразирование, уточнение и резюмирование.

При *экспрессивном общении* уместны приемы не-рефлексивного слушания или умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника. Ведь он и без того эмоционален, возбужден и испытывает трудности при формулировании своих мыслей. Но это — достижение интенсивности чувств, после чего необходимо выразить свое понимание и одобрение его поведения.

Когда же цель общения — *урегулирование конфликта*, незаменимы приемы слушания, основанного на сопереживании или понимании чувств другого человека. Здесь важно дать понять собеседнику, что вы понимаете его чувства.

Но какова бы ни была цель общения, всегда полезно знать технические приемы эффективного слушания и уметь непринужденно пользоваться ими. Здесь могут пригодиться рекомендации, разработанные известным специалистом в этой области И. Атватером. Они сводятся к следующим положениям:

1. Выявляйте свои привычки слушания, сильные и слабые стороны, характер допускаемых ошибок. Не слишком ли быстро вы судите о людях? Часто ли вы перебиваете собеседника? Какие помехи общения характерны для ваших ответов? Какие из них наиболее часто повторяются? Знание своих привычек — это первый шаг к их совершенствованию.

2. Не уходите от ответственности за общение. Она обоюдна, поскольку в общении участвуют двое, причем

в роли слушающего они выступают попеременно. Умейте указать собеседнику, что вы действительно слушаете и понимаете его. Этого можно добиться уточняющими вопросами, активными эмоциями. Как может собеседник узнать, что вы его понимаете, если вы сами не скажете ему об этом?

3. Будьте внимательны. Умейте поддерживать с собеседником визуальный контакт, но без назойливости или пристального взгляда (что подчас принимается за враждебность). Следите, чтобы ваши позы и жесты говорили о том, что вы слушаете собеседника. Помните, что партнер хочет общаться с внимательным, живым собеседником.

4. Умейте сосредоточиваться на том, что говорит собеседник. Это требует сознательных усилий, поскольку сосредоточенное внимание удерживается недолго (менее одной минуты). Старайтесь до минимума свести ситуационные помехи (телевизор, телефон). Не допускайте «блуждания» мыслей.

5. Старайтесь понять не только смысл слов, но и чувства собеседника. Помните, что люди передают свои мысли и чувства «закодированными», в соответствии с принятыми социальными нормами.

6. Умейте быть наблюдательными. Следите за неречевыми сигналами говорящего, поскольку на эмоциональное общение приходится большая часть взаимодействия. Следить надо за выражением лица собеседника: как он смотрит на вас, как поддерживает контакт, как сидит или стоит, как ведет себя во время разговора. Соответствуют ли неречевые сигналы собеседника его речи или противоречат ей?

7. Придерживайтесь одобрительной реакции по отношению к собеседнику. Ваше одобрение помогает ему точнее выразить свои мысли. Любая отрицательная реакция с вашей стороны вызовет у говорящего защитную реакцию, чувство неуверенности, настороженность.

8. Прислушайтесь к самому себе. Ваша озабоченность и эмоциональное возбуждение мешают слушать партнера. Если его речь и поведение затрагивают ваши чувства, постарайтесь выразить их: это прояснит ситуацию, вам станет легче слушать собеседника.

9. Помните, что часто цель собеседника — получить от вас что-либо реальное или изменить ваше мнение, или же заставить вас сделать что-либо. В этом случае действие — лучший ответ собеседнику [69].

Значительное место в нашем повседневном общении занимают телефонные переговоры, особенно в управленческой деятельности. Поэтому культуре телефонного общения, и прежде всего в деловых разговорах, необходимо учиться, поскольку она стала неотъемлемым элементом деловых качеств работника.

Рассмотрим некоторые социально-психологические рекомендации по использованию телефона в профессиональной деятельности:

1. При выполнении срочной, не терпящей отлагательства, работы, возможны два варианта обращения с зазвонившим телефоном: а) не снимать трубку совсем или б) снимать ее сразу же, вежливо говоря: «Будьте любезны, позвоните мне тогда-то. Я занят срочным делом».

2. Если телефонный аппарат один и стоит в общей комнате, где работает несколько сотрудников, то наиболее правильным будет поочередная установка аппарата на каждый рабочий стол. Это распределяет «бремя общения» с телефоном и снимает нервность в комнате при каждом звонке.

3. Немало людей повышают голос всякий раз, когда сами плохо слышат собеседника, тем самым отвлекая от работы других сотрудников. В таких случаях надо не повышать голос самому, а попросить абонента говорить громче и спросить при этом, как он слышит вас.

4. После снятия трубки зазвонившего телефона старайтесь заменять нейтральные отзывы типа: «Да», «Алло», «Слушаю» более информативными: «Иванов», «Отдел кадров», «Завод «Прибор». Это устраняет ошибки и путаницу, что в конечном счете экономит время. Кроме того, вы зададите деловой тон всему разговору.

5. Если просят к телефону отсутствующего в данное время вашего коллегу, не ограничивайтесь простой констатацией факта его отсутствия («Его нет»), а дайте оптимальный ответ примерно такого типа: «Его нет. Будет тогда-то. Может быть, ему что-нибудь передать?». И если вас действительно попросят что-нибудь передать, не полагайтесь на память, а лучше сразу же напишите записку и положите ее на стол коллеге.

6. Записывайте нужные телефоны с обязательным указанием фамилии, имени и отчества, учреждения

или того конкретного дела, по которому вы связаны с тем или иным человеком. При этом придерживайтесь следующих правил:

а) не задерживайте собеседника и делайте первичную запись на календаре, а затем переносите ее туда, где ей следует находиться;

б) любой номер телефона, которым вы заведомо воспользуетесь больше двух-трех раз, должен быть записан в книжке;

в) раз в полгода ревизируйте книжку и цветным карандашом вычеркивайте номера, которые больше не потребуются;

г) каждые год-два меняйте записную книжку, не старую не выбрасывайте.

7. Для ответственных телефонных разговоров (междугородний, вышестоящему руководству и т. д.) следует предварительно набросать перечень вопросов чтобы в волнении или спешке не упустить отдельные важные моменты.

8. Старайтесь звонить своему абоненту во второй половине дня (если не известно другое более удобное время), не сбивайте его с рабочего ритма, когда он с наибольшим успехом решает свои главные задачи с утра.

9. Этика телефонного общения предписывает всегда называть себя, прежде чем начать разговор, даже если вы рассчитываете, что вас узнают по голосу.

10. Все разговоры следует вести доброжелательным тоном. Если даже ответ точен и полон, но дан в грубой, нетактичной форме, это наносит ущерб и авторитету работника, и авторитету организации, которую он представляет, и в конечном итоге отражается на существе дела.

11. Если у вас есть секретарь, поручайте ему поминуть тот круг лиц и организаций, с которыми вас следует соединить в определенное время. Кроме того секретарь должен представлять характер вопросов входящих в компетенцию руководителя и других работников организации, и направлять абонента к соответствующему сотруднику.

12. Запись телефонограмм ускоряется и становится безошибочной, если к телефонной сети подключен диктофон [66].

В практике управленческой, да и во многих других сферах деятельности важное значение имеет умение убеждать партнеров по общению, при этом зачастую одновременно большое количество людей. Кроме того, каждому руководителю, специалисту, любому образованному человеку, наконец, необходимы навыки свободного поведения в различных аудиториях, что предполагает овладение ими основами ораторского искусства и знаниями некоторых особенностей передачи информации. Незаменимым здесь является знание психологических способов воздействия на людей в процессе общения.

При общении могут возникать специфические *коммуникативные барьеры*, которые носят социальный или психологический характер. По мнению некоторых психологов, распространение информации проходит через «фильтр доверия» или «недоверия». Эти «фильтры» действуют так, что истинная информация может оказаться непринятой, а ложная — принятой. Однако существуют средства, ослабляющие действие «фильтров». Совокупность таких средств выполняют роль сопроводителя информации, создают благоприятный фон (например, музыкальное, пространственное или цветковое сопровождение речи).

Причиной нарушения взаимодействия партнеров и передачи информации аудитории могут выступать также *смысловые барьеры общения* — несовпадение смыслов высказанного требования, просьбы, приказа для партнеров в общении, создающие препятствие для их взаимопонимания и взаимодействия. Поэтому необходимо учитывать состав аудитории, чтобы использовать в своем выступлении суждения, понятные большинству слушателей.

Следует также помнить, что люди в процессе общения не просто воспринимают друг друга, но формируют по отношению друг к другу определенные отношения. Область исследований, связанная с выяснением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, называют *аттракцией*, что означает «привлечение». Аттракцию рассматривают как особый вид социальной установ-

ки на другого человека. *Установка личности* представляет собой неосознаваемое состояние готовности, predisposedности к общению и деятельности, с помощью которой может быть удовлетворена та или иная ее потребность. Предвзятость, составляющая сущность многих установок, является либо результатом недостаточно обоснованных выводов из личного опыта, либо результатом некритического усвоения стереотипов мышления. Установки по отношению к фактам общественной жизни могут быть позитивными и негативными (например, антисемитизм). В структуре установки выделяют три составляющие подструктуры: *когнитивную* — образ того, что готов познать и воспринимать человек; *эмоционально-оценочную* — комплекс симпатий и антипатий к объекту установки; *поведенческую* — готовность определенным образом действовать в отношении объекта установки. Поэтому формирование позитивных установок является одной из основных задач оратора.

Рассмотрим некоторые социально-психологические рекомендации по овладению методикой публичных выступлений:

1. При овладении ораторским искусством необходимо помнить, что в значительной степени обучиться ему можно, даже если у человека, на первый взгляд, нет для этого необходимых данных. Вместе с тем овладению ораторским искусством способствуют такие качества, как гибкий ум, твердая память, обширные интересы, остроумие, эмоциональность, правильное выполнение задачи «что, где и как сказать».

2. Оратором может быть человек любого темперамента, но с положительными установками. При этом важно учитывать особенности своего темперамента, развивая позитивные черты и подавляя негативные.

3. О соответствии человека деятельности оратора судят по наличию следующих психологических характеристик: predisposedность (соответствующий уровень интеллекта, слух и звукопроизнесение, правильное членение речи на периоды и ее тонирование, голосовые данные и т. д.); готовность к ораторской деятельности (системность и глубина индивидуального опыта, широта знаний, профессиональная ориентированность и др.); включаемость в процесс общения (умение одновременно владеть собой, аудиторией, материалами выступления, временем и т. д.).

4. Перед выступлением надо выделить состав аудитории — определить число слушателей, однородность их состава (социальная, профессиональная, возрастная, половая и т. д.), организованность, ориентированность. Психологически важно, чтобы аудитория характеризовалась преимущественно познавательными мотивами, поскольку в таком случае у слушателей уже будет сформирована внутренняя установка на восприятие материала.

5. При проведении публичных выступлений необходимо предугадывать возможные так называемые «софистические уловки», к числу которых относятся:

а) чрезмерное уточнение — ее суть в том, что один из участников дискуссии пытается опровергнуть тот или иной тезис не обычными, логически допустимыми способами, а путем вопроса по уточнению (количественному, временному, пространственному или другим показателям), которое заведомо невозможно;

б) ответ «в кредит» — состоит в том, что участник полемики, затрудняясь ответить на вопрос, не заявляет об этом прямо, а под различными предлогами переносит ответ, причем на неопределенный срок;

в) ответ вопросом на вопрос — эта установка часто наблюдается при плохой организации обсуждения или дискуссии;

г) отрицательная оценка самого вопроса — не отвечая по существу и чтобы уйти от ответа, выступающий ограничивается негативной оценкой заданного вопроса типа «Это незрелый вопрос», «Это же догматизм» и т. д.

6. Для преодоления возникающих смысловых барьеров общения необходимо учитывать, что такие ситуации возникают, когда:

а) мысль говорящего не находит адекватного воплощения в речи и он не в состоянии выразить полностью, что хочет;

б) средства речевого изложения материала не соответствуют языковым знаниям слушателей;

в) слушатели не обладают необходимыми умениями интерпретировать воспринимаемый текст.

7. При подготовке публичного выступления нужно помнить, что размер волнения оратора обратно пропорционален затраченному на доклад времени. Поэтому в день выступления избегайте конфликтных

ситуаций, поскольку общение с большим количеством людей требует напряжения духовных и физических сил. Доброжелательность, приветливая улыбка свидетельствуют о хорошем отношении к слушателям и вызывают ответное чувство [53].

УМЕНИЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ СЕБЯ В ОБЩЕНИИ

Часто на успешность деловых взаимоотношений накладывает отпечаток неспособность **контролировать себя в общении**. Это более всего свойственно тем людям, которые символом своего поведения считают искренность и прямолинейность. Но ведь в общении без «подыгрывания» той или иной роли просто неинтересно.

Ниже приводится тест по самооценке вашего коммуникативного контроля. Подчеркните «да», если вы согласны с утверждением, или «нет», если не согласны:

- | | | |
|--|----|-----|
| 1. Мне кажется трудным подражать другим людям | да | нет |
| 2. Я бы, пожалуй, мог при случае свалить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих | да | нет |
| 3. Из меня мог бы выйти неплохой актер | да | нет |
| 4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю более глубоко, чем это есть на самом деле | да | нет |
| 5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания | да | нет |
| 6. В различных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному | да | нет |
| 7. Я могу отстаивать только то, в чем я искренне убежден | да | нет |
| 8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь вести себя в соответствии с их ожиданиями | да | нет |
| 9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу | да | нет |
| 10. Я всегда такой, каким кажусь | да | нет |

Начислите себе по одному баллу за ответ «нет» на вопросы 1, 5 и 7, а также за ответ «да» на все остальные вопросы. Подсчитайте сумму баллов. Если вы отвечали искренне и набрали:

0—3 балла — у вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво и вы не считаете нужным его изменять в зависимости от ситуации. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении. Некоторые считают вас «не очень удобным» в общении по причине вашей прямолинейности;

4—6 баллов — у вас средний коммуникативный контроль. Вы искренны, но сдержанны в своих эмоциональных проявлениях. Вам следует больше считаться в своем поведении с окружающими людьми;

7—10 баллов — у вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменения ситуации, а также в состоянии предвидеть впечатление, которое производите на окружающих.

Теперь попробуем определить ваш общий уровень общительности. Для этого нужно ответить на предлагаемые вопросы. Следует учитывать, что вопросы коротки и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому при ответе необходимо представлять себе типичные ситуации и, не задумываясь над деталями, отвечать быстро. Первый вариант, как правило, оказывается самым правильным. Возможно, на некоторые вопросы вам будет трудно ответить. Тогда постарайтесь дать тот ответ, который вы считаете предпочтительным.

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?

2. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, нанесенной Вам кем-либо из Ваших товарищей?

3. Испытываете ли Вы стремление к установлению новых знакомств с различными людьми?

4. Верно ли, что Вам приятнее проводить время за книгами или за каким-либо другим занятием, чем с людьми?

5. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?

6. Трудно ли Вам включаться в новые для Вас компании?

7. Легко ли Вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?

8. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?
9. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться или побеседовать с новым человеком?
10. Раздражают ли Вас окружающие люди и хочется ли Вам побыть одному (одной)?
11. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?
12. Испытываете ли Вы чувство неловкости, неудобства или стеснения, если приходится проявлять инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
13. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?
14. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых Вам людей?
15. Легко и просто ли Вам внести оживление в малознакомую для Вас компанию?
16. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
17. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомую для Вас компанию?
18. Чувствуете ли Вы себя достаточно уверенным (уверенной) и спокойным (спокойной), когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
19. Верно ли, что у Вас много друзей?
20. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при обращении с малознакомыми людьми?

Обработка результатов очень проста. Надо сосчитать, сколько ответов совпадает со следующим ключом:

1. да	5. да	9. да	13. да	17. да
2. нет	6. нет	10. нет	14. нет	18. нет
3. да	7. да	11. да	15. да	19. да
4. нет	8. нет	12. нет	16. нет	20. нет

А теперь умножим полученное число на 0,05 и оценим свой уровень общительности:

<i>Оценочный коэффициент</i>	<i>Уровень общительности</i>
0,10—0,45	низкий
0,46—0,55	ниже среднего
0,56—0,65	средний
0,66—0,75	высокий
0,76—1,00	очень высокий

Если оценочный коэффициент близок к нулю, человек любому обществу предпочитает одиночество. Если он, в силу каких-либо обстоятельств, станет руководителем, преподавателем или организатором кадровой работы, то будет скорее всего несчастен, находясь постоянно на виду. Если оценочный коэффициент близок к единице, человек беспредельно общителен, вообще не желает быть наедине с собой. Работой, связанной с коммуникативными функциями, он будет вполне доволен, заведет массу полезных и бесполезных знакомых. Такие люди легко вносят оживление в незнакомую компанию, организуют различные мероприятия, с удовольствием выполняют общественную работу [38].

9.

НАБЛЮДЕНИЕ В ВИЗУАЛЬНОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКЕ

ЧТО «МОЖЕТ» НАБЛЮДЕНИЕ!

По тому, как человек входит в помещение, как обращается с вопросами, как ожидает приема, можно судить о его общительности, самообладании, решительности, осторожности и других характеристиках личности. Однако всегда надо иметь в виду естественность или наигранность, демонстративность поведения. Определить это поможет правильная организация наблюдения за людьми, их поведением.

Наблюдение, говоря научным языком, относится к одному из основных эмпирических методов психологического исследования, состоящему в преднамеренном и целенаправленном восприятии психических явлений с целью отыскания смысла этих явлений, который непосредственно не дан [30]. Существуют различные приемы и методики наблюдения за поведенческими реакциями человека, позволяющие опытному наблюдателю проникнуть во внутренний смысл тех или иных внешних проявлений. При этом искусство полного понимания «бессловесных» сообщений собеседника приобретает в процессе обучения и постоянных тренировок [9].

Наблюдение как метод эмпирического накопления данных о человеке и его поведении используется с незапамятных времен и нашел широкое распространение в различных учениях древних. Например, монгольский исследователь Ш. Агваандондов приводит некоторые наблюдения древних по поводу связи характера и судьбы с лицом человека, в частности с особенностями расположения морщин. Считалось, что линии на лбу (морщины) имеют свои знаки. Так, самая верхняя, у корней волос, подчиняется знаку Сатурна и покровительствует детям. Чуть пониже, Юпитер, благосклонный к служителям религиозных культов. Третья — линия Марса, четвертая — линия Солнца, благоприятная для управляющих. Линия Венеры — знак господства, а под ней — линия Меркурия, сопутствующая болезням. При этом линии на лбу делятся на короткие и длинные, широкие и узкие, глубокие и мелкие, прямые и кривые, сплошные и прерывистые.

По всем этим признакам гадатели восстанавливали прошлое человека и предсказывали его будущее. Так, если у человека линия Солнца маленькая, то он очень умный, приятного характера, с удачной судьбой; линия Юпитера извилистая — любит развлечения, общителен; множество мелких морщин — болезни и страдания; в центре линии Юпитера излом — большой почет; линии Юпитера и Сатурна в форме лука — честолюбие; линия Сатурна глубокая и ровная — постоянные любовные похождения; единственная линия на лбу — склонность к странствиям; две ровные глубокие линии над бровями — человек отличается особыми способностями и талантом; одна извилистая, подобно змейке, линия — отличается особым здоровьем и силой; если линии Сатурна и Юпитера извилисты — склонность к лживости, обману; пять ровных линий посередине лба — признак большого ума, прямоты и принципиальности в личной и общественной жизни, а также работоспособности, постоянной готовности помочь другим.

Расположение морщин на лице человека интересует и современных исследователей, которые на основании длительных наблюдений убеждаются в том, что морщины являются не только признаком старения, но и указателями на некоторые личностные особенности. Например, в болгарском журнале «Параллели» был

опубликован тест, позволяющий изучить варианты расположения наиболее распространенных морщин у человека и то значение, которое они в себе заключают (см. рис. 8): 1) *радость* — морщинки в уголках глаз и рта; 2) *стеснительность* — морщины расположены радиально около рта; 3) *внимательность к деталям, подробностям* — морщинки вокруг глаз, так называемые «гусиные лапки»; 4) *честность и преданность* — морщины образуют маленькие горизонтальные линии

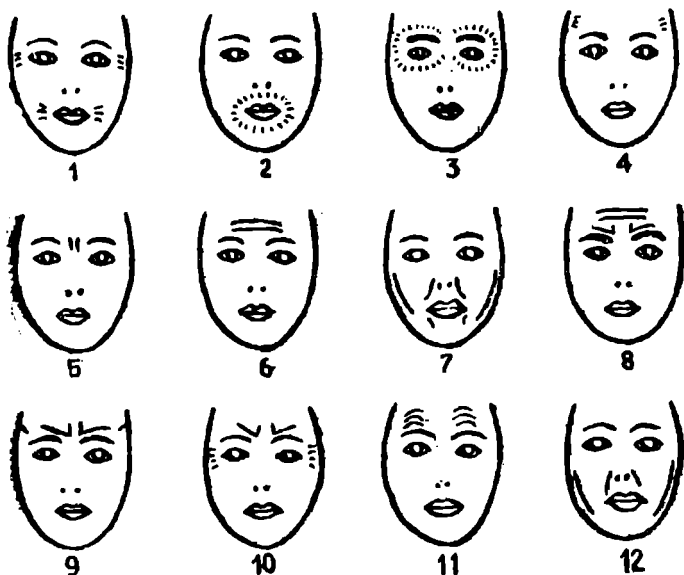


Рис. 8. Варианты расположения морщин на лице

над внешним краем бровей; 5) *интеллигентность* — глубокая морщина между глаз (она бывает и у стеснительных); 6) *предусмотрительность и добродушие* — люди с подобными добродетелями обыкновенно имеют почти во весь лоб (без перерыва) горизонтальные морщины. Но если такие линии получаются за счет многочисленных маленьких горизонтальных морщин, это означает неспособность завершать дела и склонность к сплетням; 7) *разочарование* — самая типичная складка в данной ситуации та, которая начинается от ноздрей и заканчивается около края губ. Если к этому

добавляются морщинки, начинающиеся от глаз, значит человек находится на пределе своих возможностей, а если морщины продолжают и ниже рта, то это говорит и о физических страданиях; 8) *тревога* — все лицо как бы становится «наморщенным», а над бровями появляются две «угловатые» морщины; 9) *агрессивность* — снова появляются «угловатые» морщины, но в этом случае угол становится острее. Рядом аналогичные морщинки, но поменьше; 10) *нервозность* — кроме «угловатых» морщин, появляются маленькие морщинки около глаз и в уголках рта, направленные вниз; 11) *удивление* — люди, которые всему удивляются, обыкновенно имеют маленькие горизонтальные морщины над глазами; 12) *безразличие* — в этом случае обычно морщин не бывает, просто мышцы щек ослаблены, поэтому в уголках рта образуется складка. Это также признак лени.

В предыдущих главах описаны различные характеристики внешнего облика человека, на основании наблюдения которых можно с различной степенью уверенности судить о тех или иных личностных особенностях наблюдаемого. Поскольку речь шла в основном о мужчинах, ниже приводятся несколько популярных тестов для женщин, касающиеся характерных поз, манеры смеяться и формы ногтей. Данные тесты основываются на результатах самонаблюдений.

Тест «Типичная поза»

Станьте перед зеркалом и примите характерную для вас позу.

1. Вы имеете обыкновение опираться всем весом тела на одну ногу, а второй только на каблук? Значит Вы непосредственны в общении с людьми, любите компании. В то же время категоричны и иногда стараетесь навязать свою волю и взгляды другим. Но, возможно, это лишь ширма, маскирующая робость и неуверенность в себе.

2. Любите стоять, скрестив ноги, опираясь всем весом на одну, а вторую ставя на носок? Это говорит о неуверенности, когда приходится сталкиваться со сложными жизненными ситуациями. Для вас характерна осторожность, граничащая с подозрительностью, что затрудняет контакты с людьми, усложняет отношения в семье и на работе.

3. Ставите ноги так, что носки обуви касаются один другого? Поза характерна для юных: говорит об инфантильности или чрезмерной простоте.

4. Ставите ноги по-военному — пятки вместе, носки врозь? Это поза деловой женщины, реалистки, на которую можно положиться. Вы решительны, в нужный момент смело даете отпор, «за словом в карман не полезете». Однако порой вы слишком нетерпимы и это усложняет жизнь.

5. «Спортивная стойка» — ноги на уровне плеч (может быть, одна чуть впереди, другая сзади) — говорит не о характере, а о том, что женщина устала, что ею владеют равнодушие и безразличие.

Тест «Какой формы у вас ногти»

Посмотрите внимательно на ногти пальцев ваших рук. Если у Вас ногти:

1) *трапецевидные*, то вы довольно лестного мнения о себе, уверены в своих силах, исполнены чувства собственного достоинства. Если не все разделяют это мнение — реагируете бурно, замыкаетесь в «гордом одиночестве», начинаете сторониться людей. Вы впечатлительны, склонны к изящным искусствам, особенно к музыке и поэзии, подвижны, энергичны, умеете поддержать беседу, всегда в курсе всех событий. Только самомнение мешает вам найти полную гармонию с собой и окружающими;

2) *прямоугольные* — вы превосходный исполнитель во всех сферах деятельности. Каждый предмет, явление, незнакомое вам, стремитесь исследовать досконально, отличаетесь неумейной энергией, относитесь к жизни с оптимизмом. Любите сенсации и склонны верить им. Обладаете замечательным качеством — «не заикливайтесь» на неудачах, умеете относиться к ним философски и, напротив, радоваться каждой счастливой минуте, хотя выпадает их на вашу долю, увы, не так уж и много;

3) *квадратные* — вы на редкость уравновешенный человек, умеете сохранять спокойствие даже в самых неблагоприятных обстоятельствах. Можно позавидовать вашему душевному здоровью. Вы никогда не оглядываетесь на то, что осталось позади, не сожалеете о минувшем, ваш взгляд устремлен только вперед и немного насмешлив. Вы предпочитаете заниматься независимым от других. Умело сохраняете нежность и

привязанность мужа, близкие считаются с вашими замечаниями, в трудную минуту обращаются к вам в надежде, что, руководствуясь присущим вам здравым смыслом, вы дадите дельный совет;

4) *круглые* — вы легко возбудимы, ранимы, любите предаваться несбыточным мечтам, не в состоянии смириться с несправедливостью, пусть она вас и не касается, несправимо сентиментальны, не всегда объективны в оценках. К сожалению, вы не владеете искусством «подать себя» и часто предстаете в менее выгодном свете, чем могли бы. Нередко обнаруживаете свою слабость, не всегда умеете достойно выйти из положения, можете подолгу мучаться неясным чувством вины перед родными, друзьями. Но, несмотря на все эти особенности вашего душевного склада, вы способны составить подлинное счастье человеку, который сумеет оценить вашу добрую душу.

Тест «Как вы смеетесь?»

Авторы этого теста считают, что характер человека узнается не только по его поступкам, манере разговаривать, но и по его смеху. Смех всегда в какой-то мере соответствует нашему характеру. Предлагаем нашим читательницам десять наиболее распространенных «видов» смеха. Вам нужно найти в этом десятке и свою манеру смеяться и затем немного узнать о своем характере.

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 женственности 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». Наш совет: не перегибайте с самоанализом и чрезмерной самокритикой.

3. Часто при смехе запрокидываете голову? Если да, то...

Вы, очевидно, доверчивы и легковерны, но в то же время у вас широкая натура. Иногда делаете 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 мечтательница, фантазерка. Это, конечно, не плохо, но надо ли так целеустремленно стараться осуществить свои грезы, порой совсем нереальные? Больше трезвости и реалистического подхода к жизненным проблемам — вот вам наш совет.

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 создаст трудности и для вас, и для окружающих.

6. Смеетесь громко с раскрытыми устами? Если да, то...

Вы принадлежите к людям темпераментным, подвижным. Немного сдержанности, умеренности приобрести бы вам не помешало. Вы умеете говорить, но умеете и послушать!

7. Наклоняете голову, прежде чем тихонько рассмеяться? Если да, то...

Вы из людей добросердечных, соvestливых, привыкших приспосабливаться 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...

Какой бы ни был ваш возраст, совершенно очевидно, что в своем характере вы сохранили черты юности. И, наверное, поэтому поступаете часто 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, быть может, больше, чем нужно, — в таких случаях постарайтесь взглянуть на себя как бы со стороны.

10. У вас нет определенной манеры смеяться? Если да, то...

Очевидно, вы принадлежите к индивидуалистам: во всем и всегда в первую очередь руководствуетесь собственными мнениями и суждениями, часто пренебрегая взглядами других. Пожалуй, это многим из вашего окружения не нравится...

В целом, метод наблюдения, который еще называ-

ют «сданным восприятием», используется в визуальной психодиагностике при изучении личности работников, характера взаимоотношений в производственном коллективе, его социально-психологического климата и других задачах.

КАК НАБЛЮДАТЬ ЗА ПОВЕДЕНИЕМ ЧЕЛОВЕКА

Существуют различные приемы и способы наблюдения и интерпретации поведенческих реакций людей, на основании которых, с известной степенью условности, можно судить о типологических особенностях личности, о некоторых признаках психопатических черт характера, особенностях интеллектуальной сферы человека, степени его эмоциональной возбудимости и др.

Ниже приводится сокращенный вариант методики наблюдения за поведенческими реакциями человека в процессе общения, предложенной В. Л. Марищуком и В. М. Рыбалкиным [40, 41].

Оценка путем наблюдения типологических особенностей личности. При изучении типологических особенностей можно сделать заключение о силе, подвижности и уравновешенности нервных процессов на основании поведенческих реакций.

О силе возбудительного процесса можно судить по следующим показателям: умение преодолевать трудности в работе, упорство в достижении цели; стремление к самостоятельности в поступках; способность быстро мобилизовать себя в случае неудачи и т. п. Основанием для отнесения к «слабому» типу являются противоположные показатели.

О силе тормозного процесса позволяют судить такие показатели: сдержанность в поступках и в разговоре даже при психотравмирующей ситуации, умение хранить интересные новости; неторопливость в принятии решений; скупая пантомимика и т. п.

О подвижности нервных процессов судят по следующим показателям: преимущественно быстрый темп деятельности; легкость и активность в установлении контактов; быстрая адаптация в новой обстановке; живая речь, мимика, общая подвижность.

Оценка особенностей интеллектуальной сферы. Объектом оценки в данном случае является не отсут-

ствие знаний по тому или иному вопросу, а умение оперировать наличной информацией и логично излагать мысли. В ситуации общения может быть обращено внимание на следующие алогизмы: отсутствие системности в изложении какого-либо материала; поверхностный анализ фактов и явно необоснованные заключения, их примитивность; категорические, ни на чем не основанные, утверждения; неспособность понять переносной смысл шуток, пословиц; абсурдные выводы и заявления и т. д.

Признаками психопатических черт характера являются: бессмысленное упрямство, полное отсутствие эффекта от бесед и взысканий; чрезмерно неустойчивое поведение, постоянные, явно легкомысленные, поступки; частые конфликты, немотивированная злобность; позерство, выраженный эгоизм, бравадирование угрозами самоубийства; самоунижение, неадекватная пугливость; выраженная неупорядоченность и неорганизованность в поведении; извращенный, гипертрофированный педантизм.

О повышенной эмоциональной возбудимости можно судить по: ярким мимическим реакциям (в частности, хоботковому рефлексу — губы вытянуты вперед трубкой); выраженной пантомимике; сильному тремору (дрожание рук, ног, щек, век); выраженным позным реакциям (особенно скованности); заметным изменениям артикуляции речи; суетливости, несдержанности и другим признакам. Для наглядности при анализе эмоциональных проявлений человека можно привести следующие условные оценки внешних проявлений эмоций:

Характер эмоциональных проявлений человека	Условная оценка
<i>Мимика</i>	
1. Словоен, мимика уверенности, дыхание ровное	5
2. Слегка взволнован, нахмурен лоб, приподнятые брови, уголки губ слегка приподняты, губы сжаты, дыхание учащенное, но ритмичное	4
3. Заметно взволнован, брови высоко подняты, губы сжаты, уголки губ опущены, дыхание учащенное и неритмичное	3
4. Сильно взволнован, губы сжаты, желваки на щеках, рот неестественно открыт, уголки рта опущены, заметная асимметрия мимики, резкое учащенное дыхание	2
5. Очень напряжен, оскал зубов, губы вытянуты вперед трубкой или сосательные движения	1

Скованность

1. Координированные «легкие» движения	5
2. Координированные движения, но с некоторыми заметными усилиями	4
3. Движения заметно напряженные, плечи слегка приподняты, некоторая «неуклюжесть»	3
4. Заметная скованность, отдельные движения сопровождаются всем телом, явная раскоординированность	1—2

Тремор

1. Тремор отсутствует	5
2. Небольшой тремор пальцев	4
3. Заметный тремор рук	3
4. Тремор рук и ног	2
5. Тремор рук, ног и на лице	1

Вазомоторные реакции

1. Обычная окраска лица	5
2. Слегка покраснел или побледнел	4
3. Заметно покраснел или побледнел	3
4. Покрылся пятнами	1—2

При изучении организаторских способностей внимание обращается на умение планировать работу; распорядительность, умение расставить людей; требовательность, умение контактировать как со старшими, так и с коллегами и подчиненными; умение прислушиваться к другим мнениям и извлекать из них полезное для выполнения задания; способность контролировать выполнение намеченного плана работы; умение предвидеть исход принимаемых решений и способность увлечь за собой людей.

Эмоциональные и иные психофизиологические состояния человека можно определять и другими визуальными методами. Так, Е. А. Зинченко разработана методика экспертного визуального определения эмоциональных состояний рабочих на производстве, которая вполне приемлема и доступна для применения в области управления персоналом и оптимизации отношений в трудовых коллективах [22].

РАЗВИТИЕ НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТИ

Важные данные для правильной организации наблюдения в ситуациях общения представлены в новом психологическом направлении — *нейролингвистическом программировании* [43]. По мнению авторов этого

направления, у различных людей информация, получаемая из внешнего и внутреннего мира, может быть представлена *визуально, аудиально или кинетически*. Так, у одних в речи преобладают слова, характеризующие визуальную сторону переживаемого, у других — кинетическую, у третьих — аудиальную. Это означает, что для одного человека мир — это, прежде всего, то, что он может увидеть, для второго — определенное эмоциональное настроение, а мир третьего наполнен звуками. Характеристики таких людей весьма отличаются, и если у каждого из них развита только одна из названных систем, то общение между ними напоминает разговор на разных языках. Хотя сами они и не подозревают об этом. Правда, в жизни «чистые» типы встречаются редко и поэтому взаимопонимание между людьми в большей или меньшей степени эффективности все же всегда возможно.

Для того, чтобы степень такой эффективности была оптимальной, необходимо четко представлять, к какой из систем принадлежит ваш собеседник. Ведущая информационная система распознается по предикатам, то есть по словам, описывающим тот или иной процесс. Умение слышать предикаты собеседника и пользоваться всеми их модальностями поможет войти во внутренний мир данного человека. Предикаты различных модальностей могут выглядеть следующим образом:

визуальные — видеть, яркий, туманный, отчетливо, расплывчатый, мелькать, темный, ясный, ракурс, перспектива и т. д.;

аудиальные — слышать, звучать, громкий, тихий, звенеть, скрипеть, кричать, скрежетать и т. д.;

кинетические — чувствовать, притрагиваться, теплый, гладкий, мягкий, орудовать, хватать, тугой, тяжелый и т. д.

Однако не все в субъективном опыте человека им самим осознается. Компетентный наблюдатель, как правило, получает ответ на свой вопрос раньше, чем он прозвучит. Самый простой способ достижения этого — наблюдать движение глаз, когда человек о чем-либо думает. Например, движение глаз вверх означает то, что извлекаются визуальные образы. В случае визуальной и аудиальной систем можно понять, воспринимает ли человек что-либо, что он уже видел или слышал, или строит новый образ; представляет ли он

себя в данный момент внутри ситуации, о которой думает, или находится как бы со стороны, снаружи. В первом случае его взгляд направлен вверх и вправо (с точки зрения наблюдателя), а во втором — вверх и влево.

Зная особенности субъективного восприятия человеком внешнего мира, компетентный коммуникатор может не только проникнуть в некоторые «тайны» его личности, но и построить свое взаимодействие с ним на понятном и доступном ему языке (то есть общаться в рамках преимущественной информационной системы собеседника). Умение правильно использовать основные приемы нейролингвистического направления помогает руководителям (при отдаче распоряжений и докладах об их исполнении), специалистам по обучению (при выборе наиболее оптимальных форм изложения материала — словесных, моторных, наглядных), сотрудникам кадровых служб и другим специалистам, чья деятельность непосредственно связана с общением с людьми.

Ниже приводится ряд конкретных упражнений для развития психологической наблюдательности у руководителей и специалистов в области работы с персоналом [60].

Упражнение 1

Материал. Изображения рта при различных эмоциональных состояниях: 1) нормальный, 2) нежный, 3) скорбный, 4) очень недовольный, 5) упрямый, 6) упрямый и недовольный, 7) внимательный, 8) недовольный и внимательный, 9) злобный и насмехающийся.

Процедура проведения. Последовательно рассмотрите рисунки с изображением мимики рта (рис. 9) и определите, какое именно эмоциональное состояние передает изображенная на нем мимика. Свои наблюдения запишите в таблицу:

№ п/п	Мимика рта	Первое пред- явление	Второе пред- явление	Третье пред- явление

Подведение итогов. Материалом для подведения итогов служат записи, которые вы делали в таблице при первом, втором, третьем и т. д. предъявлении.

Затем в первую графу таблицы запишите правильные значения того или иного мимического выражения и сравните результаты своих наблюдений с предложенным эталоном. Оцените точность узнавания мимиче-

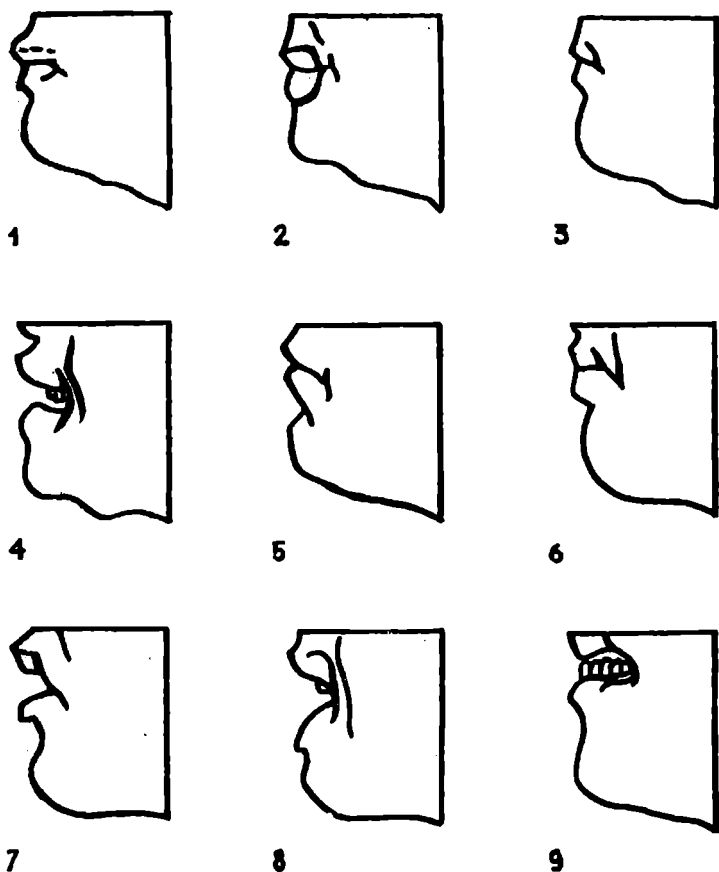


Рис. 9. Изображения рта при различных эмоциональных состояниях

ских выражений, динамику точности результатов наблюдения от предъявления к предъявлению. При этом можно определить процентное отношение правильно указанных мимических выражений к общему числу предъявлений.

Упражнение 2

Материал. Несколько наборов одинаковых рисунков с изображением мимики лица.

Процедура проведения. Два человека получают одинаковые наборы рисунков (рис. 10) и садятся друг

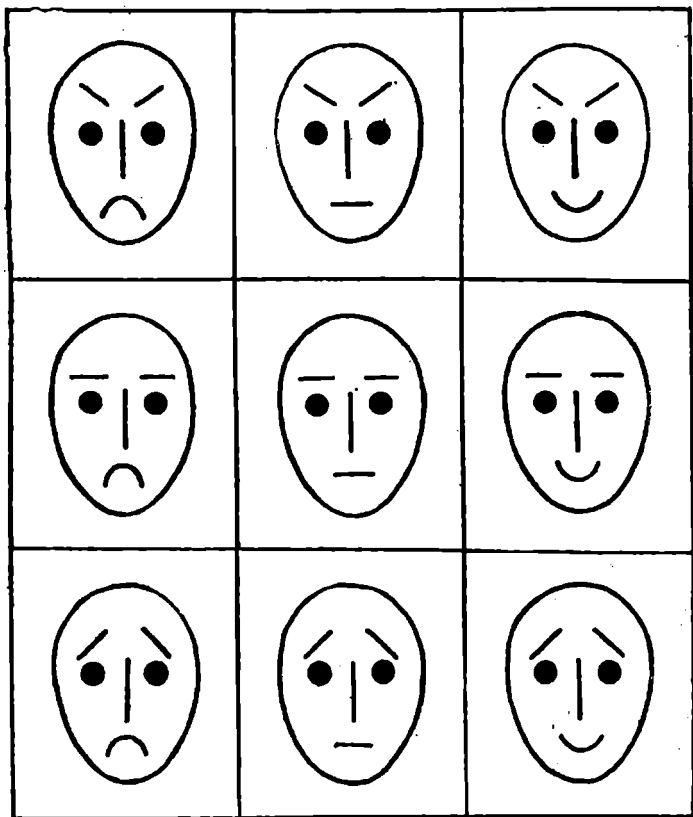


Рис. 10. Схематическое изображение мимики лица

к другу спиной. Третий выступает в роли ассистента и садится так, чтобы видеть рисунки каждого из партнеров.

Инструкция партнерам. Один из них должен вслух назвать любое из изображений мимики лица и показать его на своем рисунке так, чтобы видел ассистент и не видел другой партнер. Последний должен найти

на своем рисунке то мимическое выражение, которое названо первым партнером, и показать его ассистенту. Ассистент протоколирует все ответы в такой таблице:

№ пробы	Номера рисунков, называемых первым партнером	Номера рисунков, называемых вторым партнером
1.	I—II	II—II
2.	III—I	III—III

После проведения 4—6 проб партнеры меняются ролями. Упражнение целесообразно провести несколько раз.

Подведение итогов. Партнеры подсчитывают, сколько раз у них совпали характеристики мимических выражений, кто из партнеров имеет лучший результат. В итоге устанавливается, есть ли положительная динамика результатов от упражнения к упражнению.

Упражнение 3

Цель. Выявление индивидуального и группового словаря для обозначения эмоциональных состояний.

Материал. 15—20 фотографий людей в различных состояниях.

Процедура проведения. Последовательно предъявляются все изображения в течение нескольких секунд (до 5—10 сек.). Предлагается определить эмоциональное состояние изображенных людей одним или несколькими словами. После выполнения задания подсчитывается число различных определений и частота каждого из них.

Обобщение групповых результатов ведется на доске, где выписывается ряд актуальных определений, подсчитывается их частота в группе и устанавливается ранг частотности. Групповые данные соотносятся с существующими представлениями о видах эмоций. Обычно среди самых частых определений оказываются 6—9 основных, или «базальных» эмоций: радость, гнев, страх, печаль, удивление, отвращение... Сравнив индивидуальные данные с групповыми, делается вывод о субъективных тенденциях: а) обобщать или выделять особенное в различных стимулах; б) реагировать на отдельные стимулы так же, как и на другие, или же своеобразно.

Упражнение 4

Цель. Развитие умения понимать другого человека по мимическим движениям лица.

Материал. 12 мимических выражений лица, передающих различные эмоциональные состояния человека (рис. 11).

Процедура проведения. Попробуйте расшифровать закодированные художником различные эмоциональ-

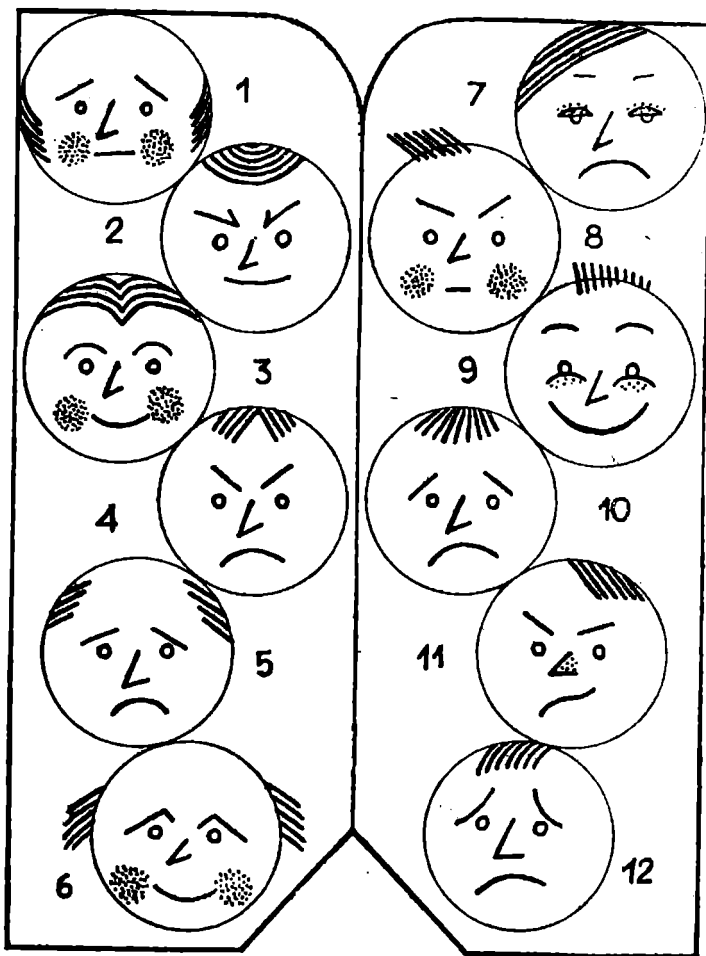


Рис. 11. Мимические выражения лица

ные состояния. А теперь сравните с правильными ответами (правильными считаются ответы, находящиеся в одном синонимическом ряду с данными ниже обозначениями переживаний: 1 — безразличие, 2 — враждебность, 3 — веселье, 4 — сильная злость, 5 — грусть, 6 — застенчивая радость, 7 — плохое самочувствие, 8 — злость, 9 — бурная радость, 10 — глубокая печаль, 11 — скепсис, 12 — скорбь).

Подведение итогов. Если вам удалось угадать большинство состояний — значит задача научиться «читать» по лицам для вас уже не особенно актуальна. Если же результат получится неутешительным (менее половины угадываний), следует уделить этому вопросу серьезное внимание [49]. Дополнительные упражнения для развития психологической наблюдательности приведены в *приложении 2*.

НЕКОТОРЫЕ ПРИЕМЫ «КОСВЕННОГО» НАБЛЮДЕНИЯ

Наблюдение косвенное отличается от обычного тем, что наблюдатель не непосредственно наблюдает за поведенческими реакциями человека, а лишь за отдельными предметами оформления его внешнего облика либо привычного его окружения. Предметами такого наблюдения могут быть личный автомобиль, предпочитаемые цвета, домашние животные и другие косвенные указатели психологического портрета наблюдаемого.

Например, важное значение для характеристики человека и его психологического состояния имеет выбор им того или иного цвета. Психологи в таких случаях используют *цветовой тест*, разработанный швейцарским психотерапевтом М. Люшером в конце 40-х годов и требующий для своего применения специальной подготовки. Современный же вариант люшеровского теста можно легко проверить на себе или своем окружении, используя при этом обычную настройку цветного телевизора. Психологи утверждают: если при этом на экране преобладает красный цвет, значит, владелец телевизора доверчив, но излишне эмоционален и агрессивен. Если явно выделяется желтый, то такой человек внушает доверие, является оптимистом и выказывает дружелюбие, но постоянная улыбка на его

лице — чаще всего маска, за которой скрывается сильное внутреннее напряжение. Преобладающий темно-синий цвет свидетельствует о том, что человек робок и слаб, но опасен, если кто-то станет у него на пути. И, наконец, предпочитающие светло-синий — сговорчивы, ленивы и не знают меры в еде и питье [57].

Американский психолог Б. Шварц утверждает, что о некоторых характерологических особенностях человека можно судить по цвету его автомобиля. Например, собственники красных и желтых автомобилей — оптимисты, жизнелюбы и считают себя счастливыми. В зеленых ездят любители природы и реалисты. Синие выбирают люди с уравновешенным характером. В белых ездят люди с консервативными взглядами, в черных — деловые. Серые и серебристые по вкусу самолюбивым людям, а коричневые предпочитают почтенные супруги и отцы больших семейств.

Таким образом, 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, цвете автомобиля и т. д.). Приятное или неприятное чувство, которое вызывает какой-то цвет, может меняться с течением времени. Но в любом случае цвет, которому человек отдает предпочтение, многое может рассказать о его характере и эмоциональном складе. Некоторые психологи утверждают, что так называемые «холодные» цвета (синий, зеленый и их производные) говорят о спокойствии, нежности, апатичности, грусти, а также о вариациях этих состояний; «теплые» цвета передают собой силу, власть, активность, радость.

Ниже приводится тест, на который нет готовых ответов, поскольку на основе данных в нем определений каждый может сам сделать соответствующие выводы.

Белый цвет — это синтез всех цветов, потому он является «идеальным» цветом, «цветом мечты». В нем заложен многозначный смысл, поскольку он одновременно передает и блеск света, и холод льда. Этому цвету может отдать предпочтение человек с любым характером, он никого не отталкивает.

Черный цвет противостоит белому. Это цвет неуверенности, символизирующий 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 темных тонах, неуверен в себе, несчастлив, склонен к депрессии, поскольку не сомневается, что его идеалы в жизни недостижимы. Частая смена костюма или платья черного цвета на другой, более яркий, броский, показатель того, что пессимистические настроения часто развеиваются.

Серый — любимый цвет рассудительных и недоверчивых натур, которые долго думают, прежде чем принять какое-нибудь решение. Это также нейтральный цвет, который предпочитают те, кто боится слишком громко заявить о себе. Если же серый цвет не нравится, то это показатель импульсивного, легкомысленного характера.

Красный — цвет страстей. Человек, который любит этот цвет, смелый, волевой, властный, вспыльчивый и общительный. К тому же альтруист. У людей, которых этот цвет раздражает, — комплекс неполноценности, страх перед ссорами, склонность к уединению, стабильности в отношениях.

Оранжевый — любимый цвет людей, обладающих интуицией, и страстных мечтателей. Согласно геральдике, этот цвет означает также лицемерие и притворство.

Коричневый цвет и все его оттенки (цвет земли) предпочитают те, кто твердо и уверенно стал на ноги. Люди, которые имеют слабость к нему, ценят традиции, семью. Когда же такой цвет неприятен, то это говорит о самолюбии и эгоизме, о том, что этот человек скрытен, с трудом идет на откровенность.

Желтый цвет символизирует спокойствие, неприужденность в отношениях с людьми, интеллигентность. Когда он любим, это означает общительность, любопытство, смелость, 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, всего живого, он говорит о необходимости любить и быть добрее. Те, кому он нравится, могут разволноваться по самому незначительному поводу. У людей прагматичных такой цвет вызывает раздражение.

Синий — цвет неба, его обычно связывают с духовным возвышением человека, его чистотой. Если он нравится, это говорит о скромности и меланхолии; такому человеку часто нужно отдыхать, он быстро устает, ему крайне важно чувство уверенности, благожелательность окружающих. В неприятии этого цвета раскрывается человек, который хочет произвести впечатление, что может все на свете. Но в сущности он — образец неуверенности и замкнутости. Безразличие к этому цвету говорит об известном легкомыслии в области чувств, хотя и скрытом под маской обходительности [74].

Некоторые психологические характеристики своих владельцев могут, оказывается, «выдать» их домашние собаки. Например, французский ветеринар профессор М. Клейн, который уже 15 лет лечит собак, утверждает: покажите мне собаку, и я расскажу о ее владельце больше, нежели психологи [57]. Владельцы пуделей и болонок, по его мнению, так хитры, как и их собаки, и немного скуповаты. Хозяева догов заносчивы и смелы, владельцы овчарок лишены чувства юмора и поэтому страшно важничают, владельцы же охотничьих собак искреянны и непосредственны.

Один издатель в Цюрихе предложил оригинальный тест «за обеденным столом». Он выпустил брошюру, в которой даются советы, как подбирать хороших работников на руководящие должности. «Вместо того, чтобы предлагать кандидатам заполнить данные анкеты и проводить с ними собеседование, лучше пригласить их к обеду и понаблюдать, как они будут есть. Если человек жадно поглощает пищу — это говорит о его неуравновешенности. Если же человек ест быстро и с пониманием, он и работает также быстро. Кто во время еды очень интересуется содержанием витаминов в пище, тот на работе уделяет много внимания несущественным мелочам. Неторопливые, основательные едоки — наилучшие организаторы. Люди, лишенные аппетита, большей частью не имеют аппетита и к работе».

Норвежский ученый О. Линдстрем заявляет, что мало наблюдать, как человек ест, необходимо также замечать, *что он ест*. Названный исследователь длительное время изучает влияние пищи, в частности овощей, на человеческую психику. По его мнению, салат развивает музыкальность, лук-порей — логическое

мышление, морковь и шпинат способствуют развитию меланхолии, картофель же действует успокаивающе. Так что выбор овощей к столу — дело, оказывается, далеко не простое [57].

И в заключение о еде. Как советует опытный американский менеджер по человеческим ресурсам Дж. Уиклиф, при отборе кандидатов на работу следует обратить внимание на следующее: если кандидат при посещении организации задал несколько вопросов о кафетерии, но ни одного о производственном процессе, для наблюдения за которым он должен быть нанят, ищите лучше кого-нибудь другого.

«ЖАВОРОНКИ», «СОВЫ» И «ГОЛУБИ»

К вопросам оценки личностных и деловых качеств работников, в частности — их оптимальной работоспособности, относится и такой: «Какие часы рабочего дня наиболее производительны для конкретного человека?» У большинства людей, как установили ученые, в течение суток имеются *два пика повышенной работоспособности*, так называемая «двугорбая» кривая. Первый подъем наблюдается от 9 до 12—13 часов, второй — между 16 и 18 часами [20]. Однако уже мудрецы Древней Греции заметили, что у некоторых людей работа больше спорится с утра, а у некоторых — вечером, поэтому последних прозвали «совами», первых — «жаворонками», а промежуточный тип — «голубями». Из лиц, вошедших в историю человечества, к «совам» можно отнести Юлия Цезаря, шведского короля Карла XII, к «жаворонкам» — Петра I, А. В. Суворова. По данным немецкого физиолога Хамппа, которые подтверждаются и другими исследованиями, «совы» составляют примерно 33 % всех людей, «жаворонки» — 17, а «голуби» — 50 % [57].

Люди, называемые «жаворонками», рано просыпаются, чувствуют себя бодрыми и работоспособными в первой половине дня. Вечером они испытывают сонливость и рано ложатся спать. «Совы» же засыпают далеко за полночь, просыпаются поздно и встают с трудом, так как наиболее глубокий период сна у них утром. При этом среди работников умственного труда преобладают люди вечернего типа, тогда как почти

половина лиц, занятых физическим трудом, относятся к ритмикам (или «голубям»).

Ученые предлагают при распределении людей по рабочим местам учитывать индивидуальные особенности ритма работоспособности, особенно для работы в ночные смены. Важность такого индивидуального подхода к человеку подтверждают, например, исследования, проведенные на 31 промышленном предприятии Западного Берлина, показавшие, что только 19 % из 103 435 рабочих соответствуют требованиям, предъявляемым к работникам ночных смен [20].

Как же в рамках визуальной психодиагностики определить принадлежность того или иного работника к соответствующему типу индивидуального ритма работоспособности? Этому может способствовать, при известном владении методами психологического наблюдения, условное подразделение людей на две основные группы. Дело в том, что ритм работоспособности у разных людей тесно связан с особенностями организма. В связи с этим немецкий физиотерапевт Ламперт придавал основное значение реактивности организма, т. е. силе и скорости его реакции на внешние воздействия. Это позволяет в некоторой степени отнести конкретного человека к одной из двух групп людей.

К *первой группе* («совы») относятся лица с медленной и слабой реакцией на раздражители. Это спокойные, рассудительные люди, которые не спешат делать выводы и стараются достаточно их обосновать, иногда педанты, систематики, они склонны к логическим размышлениям, к математике, к абстрактным обобщениям, инертны, выжидательны, замкнуты. Их отличает хорошее самообладание, они расчетливы, излишне строги и деспотичны. Работоспособность таких людей часто с утра невелика и достигает максимума во второй половине дня. Удалось также отметить, что у этих людей при острых заболеваниях температура резко не повышается и выздоровление идет замедленно.

Вторая группа («жаворонки») объединяет людей, сильно и быстро реагирующих на внешние воздействия, склонных к увлечениям. Такие люди больше энтузиасты. В науке это творцы новых идей. Они указывают новые пути, предоставляя разработку деталей людям, относящимся к первой группе. На все раздражители они реагируют быстрее и острее, чем представители первой

группы. Быстро восстанавливают силы и быстро устают, поэтому максимально работоспособны с утра. Они сильно и быстро реагируют на различные инфекции повышением температуры, у них резко меняется общее состояние. Этот тип людей особенно склонен к диабету, ожирению, заболеваниям органов кровообращения. Они более чувствительны к изменению погоды [20].

Для того чтобы еще более облегчить задачу отнесения того или иного работника к определенному ритму работоспособности, можно использовать тест, приведенный ниже.

Прочитав вопрос, выберите один из предложенных вариантов ответов. На отдельном листе бумаги запишите номера вопросов и буквенные обозначения выбранных вами ответов.

1. Трудно ли Вам вставать рано утром?
 - а) да, почти всегда;
 - б) иногда;
 - в) редко;
 - г) крайне редко.
2. В какое время Вы предпочитаете ложиться спать?
 - а) после часа ночи;
 - б) от половины двенадцатого до часа;
 - в) от десяти до половины двенадцатого;
 - г) до десяти часов.
3. Какой завтрак Вы предпочитаете в первый час после пробуждения?
 - а) солидный;
 - б) обильный, но не очень калорийный;
 - в) достаточно одного вареного яйца или бутерброда;
 - г) хватит чашки чая или кофе.
4. Вспомните Ваши легкие раздражения или мелкие ссоры на работе и дома. В какое время они чаще всего случаются?
 - а) в первой половине дня;
 - б) во второй половине дня.
5. От чего Вы могли бы легко отказаться?
 - а) от утреннего чая или кофе;
 - б) от вечернего чая.
6. Легко ли Вы во время отпуска нарушаете привычки, связанные с приемом пищи?
 - а) очень легко;
 - б) достаточно легко;

- в) трудно;
 г) привычек не меняю.
7. С утра Вас ждут важные дела. Насколько раньше вы ляжете ~~вечером~~ спать?
 а) более чем на два часа;
 б) на час-два;
 в) менее чем на час;
 г) как обычно.
8. Как точно Вы можете оценивать без часов отрезок времени, равный минуте? Попросите кого-нибудь помочь Вам при этой проверке.
 а) отрезок оказался меньше минуты;
 б) отрезок оказался больше минуты.

Оцените свои ответы согласно данных таблицы и подсчитайте сумму набранных баллов.

Вопросы	1	2	3	4	5	6	7	8
а	3	3	3	1	2	0	3	0
б	2	2	2	0	0	1	2	2
в	1	1	1	—	—	2	1	—
г	0	0	0	—	—	3	0	—

Результаты:

Если вы набрали от 0 до 7 баллов, вы — «жаворонок».

Сумма от 8 до 13 баллов свидетельствует о неопределенности типа. Вы аритмик, который время от времени впадает то в одну, то в другую крайность.

От 14 до 20 баллов набрали явно выраженные «совы».

Следует добавить, что у каждого типа свои преимущества. Так что только от вас зависит, сможете ли вы ими воспользоваться.

10.

БИОГРАФИЧЕСКИЙ МЕТОД ИЗУЧЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

В настоящей главе, не претендующей на строгую научность и абсолютную доказательность помещенных в ней данных, мы рассмотрим методы изучения природы

человека с нетрадиционных точек зрения. В частности, познакомимся с некоторыми вопросами астрологии и кабалистики, освещаемыми сквозь призму теории и практики кадрового менеджмента.

ТЕОРИЯ ИМЕН ОТЦА ПАВЛА

С древнейших времен человеческим именам придавалось важнейшее, зачастую мистическое, значение. Считалось, что носитель определенного имени обладает и определенными качествами, «закодированными» в его наименовании. Так, определенным именам в народной словесности соответствуют в различных произведениях одни и те же типы, не только в смысле психологического склада и нравственного характера, но и в смысле жизненной судьбы и линии поведения. Народное представление именной типологии явно не лишено практического значения, и характеристики имен служили издавна как руководство к поведению. Например, в русском фольклоре с именем Варвара связывалось постоянство, с Марьей — унылость, с Еленой — ябедничество, с Дарьей — веселье, с Акулиной — похоть, с Мариной — заботливость, с Крестиной — суетливость, с Пелагеей — смиренность, с Софьей — правдивость, с Натальей — приятность в любви, с Маргаритой — веселая беседа и т. д. Имена распределялись в народном сознании на определенные группы: если священник дает крестимому имя святого, то это обещает ему счастливую жизнь, а если имя мученика — и жизнь будет сплошным мучением. «Достойно имени пожил еси... Георгие», — воспевается святому. Он, значит, ублажается за соответствие жизни своей — своему имени, и, значит, имя признается онтологически чистейшим [82].

Оригинальная теория именотворчества, основывающаяся на универсальной системе, связывающей личность с культурой через типологию имени и архитипы народного сознания, представлена в работе выдающегося русского ученого и философа П. А. Флоренского «Имена». Этот труд предвосхитил работы таких известных антропологов и социальных психологов, как Карл Юнг и Клод Леви-Стросс [70].

По учению П. А. Флоренского (отец Павел после принятия сана), имена — «произведения из произведений

культуры. Высочайшей цельности и потому высочайшей ценности, добытые человечеством». При этом имя определяется лишь через себя, и подвести к нему сознание может лишь художественный образ, если нет развитой интуиции.

Согласно теории отца Павла имя действительно направляет жизнь личности по известному руслу и не дает потоку жизненных процессов протекать как угодно. Но в этом русле сама личность должна определить свое нравственное содержание. Иными словами, каждое данное имя есть целый спектр нравственных самоопределений и пучок различных жизненных путей. С одним и тем же именем можно стать святым, можно быть заурядным обывателем, а можно — и закоренелым преступником. Но это не мешает всем трем представителям одного имени осуществлять, хотя и по-разному, один человеческий тип. «Так с особою четкостью проступают типичные линии именной организации, единой и равной себе во всех проявлениях» [82].

Итак, имена — устойчивые и четкие типы личностной жизни у человечества, которых оказывается в итоге вовсе немного — несколько сотен, даже если включить сюда подтипы. «Когда пытаются умалить ценность имен, — писал П. А. Флоренский, — то совершенно забывают, что имен не придумаешь и что существующие имена суть некоторый наиболее устойчивый факт культуры и важнейший из ее устоев. Воображать себе отвлеченную возможность придумывания имен есть такая же дерзкая затея, как из существования пяти-шести мировых религий выводить возможность сочинения еще скольких угодно...». Однако имена отнюдь не сводятся к отдельным признакам. И трудность их постижения умножается еще и взаимодействием в каждой отдельной личности ее имени с рядом других формообразующих начал, таких, в частности, как раса, народность, родовая наследственность, воспитание, общественное положение, характер занятий, влияние окружающих, географические условия, состояние здоровья, жизненный ритм и других. Все это участвует в формировании личности. Поэтому, «как всякая весьма цельная, но чувственно неуловимая, умная форма, имя дается либо бесхитростной интуицией простого сердца, либо сознательному ведению большой опытности в обращении с неуловимым перечнем отдельных признаков — образованиями: кто не привык иметь дело с

наиболее нечувственными сущностями математическо-го анализа, арифмологии, новейшей геометрии, со сложными музыкальными и литературными формами, отчасти с формами биологическими, кто разрушив в себе интуитивную чуткость анализа, не укрепил при этом способности интеллектуального синтеза и застрял, следовательно, на первоначальном разъятии всякой цельности, тот, конечно, не сумеет орудовать наиболее целостными из категорий целостности — именами» [82].

Рассмотрим краткое описание парных мужских и женских имен из труда П. А. Флоренского.

Александр. Это имя соответствует, в основе своей, сангвиническому темпераменту, с уклоном к холерическому. Благородство, открытость настроения, легкость обращения с людьми, сердечность и доброта характерны для этого имени. Ум Александров четкий и трезвый, слегка иронический, быстр и многосторонен. Имя Александр хочет быть микрокосмосом и, когда получает достаточный питательный материал для оформления, то становится таковым: гений. Но «великость» в малых размерах, «великость» обыкновенных Александров дает карликовые деревца японских садов. В итоге Александр есть имя не самое глубокое, но самое гармоничное, самое внутри себя пропорциональное.

Александра не только не похожа, но даже противоположна Александру. Если Александр нуждается в обильном питании, ибо без такового его личность вырастает несколько захиревшей, то тем более она хиреет и ломается, когда к женской природе предъявляются требования характерно мужские. Психологически этот внутренний разлад сказывается отсутствием гибкости, грубоватостью, неприспособляемостью. Александра надтреснута, надтреснута онтологически, а потому — и психологически, и нравственно.

Алексей. И в звуках, и в свойствах этого имени содержится неравновесие, неустойчивость и потому — движение. Но движение такое определяется не изнутри, а извне, внешним притяжением. Движение Алексея не активно, а пассивно. Сравнительная тонкость и несплоченность сознания характерна для Алексея. Это — рыхлое сознание, легко расторгающееся и обнаруживающее то, что под ним. Такое сознание свободно пропускает сквозь себя непосредственное воздействие внешнего бытия на внутреннюю сущность и обратно. В Алексее — беззащитность, если не в грубом

смысле, то в более внутреннем. Ум тонкий. Это — ум капризный и прихотливый, то пронизательный, то откидывающийся действовать. С Алексеем хорошо вот сейчас — и будь этим доволен: не рассчитывай, что и впредь будет хорошо на той же почве общения. Алексей — человек с уязвленным самолюбием, но он не горд, и поэтому такой уязвленностью душевно не разлагается. Имя Алексей мало способствует проявлению мужественности.

Анна. Ум Анны обладает остротой. Но каков бы он ни был сам по себе, его значительно превосходят по развитию более глубокие силы, коренящиеся в подсознательном. Разум не может поспеть за ними, и потому он относится к интуитивной глубине личности пассивно, предоставляя ей увлекать себя за нею. Поэтому он вообще не получает систематического роста и не усваивает себе привычки к сознательной и самостоятельной работе. Интеллектуальной работы Анна недолюбливает, охотно от нее бежит, ссылаясь на свое неумение. Художество и вообще искусство также чужды ей. Следовательно, нравственная область — вот что занимает преимущественно сознание Анны, то есть именно то, чего нет в ее восприятиях из глубины.

Василий. Имя это этимологически означает царский, царственный. Его интеллект быстро схватывает отношение вещей, людей и событий, не теряется в многосложности жизненных отношений. Организаторство, организационная способность дороги Василию; но не то организаторство, которое служит внешнему единичному достижению поставленной цели, следовательно — не политика и не тактика сами по себе, а организация по внутреннему смыслу, в которой может быть и политика, и тактика, но в качестве подчиненных моментов. Поставив себе цель, Василий знает, чего он хочет, и настойчиво стремится к ней. Не задаваясь несбыточным, Василий идет медленно, не теряя достигнутого, без срывов. Эта способность к целесообразной деятельности определяется в Василии непосредственностью связи его воли с разумом. В силу его основной склонности охватывать кругозором обширный круг явлений и считать себя ответственным за него, Василию кажется необходимым смотреть и присматривать за всем кругом явлений, чтобы ничто не ускользнуло от его взора. Поэтому подозрительность есть одна из черт, способная развиваться в Василии.

София — женский аспект мужского имени **Василий**. Будучи глубоко интуитивной, София имеет свой интеллект служебным органом духа и потому не испытывает острых коллизий между интуицией и разумом. В ней есть воля к упорядоченности и центростремительность, в силу которой она склонна ориентироваться на ближайшем ею организованном и устроенном. София властна и полагает, что власть по природе, по складу ее личности, конечно, должна принадлежать ей. София распорядительна, устроительна, обладает умением жить и организовать жизнь, в такое упорядочение жизни она вносит и искусство, и науку, которыми занята и к которым способна. Честность, свойственная Софии, проявляется определенностью выражений и законченностью их. Эта прямота может переходить и в резкость, если бы не смягчалась обхождением.

Владимир. Имя Владимир по строению и составу похоже на Василия, но сырее, стихийнее, расплывчатее, простодушнее его. Во Владимире менее чеканки, менее витиеватости, менее далеких планов и обдуманных ходов, менее отчетливости мысли, менее интеллектуальной сложности, но более непосредственной силы, непосредственного напора, непосредственного отношения, чем в Василии. Владимиру свойственна некоторая неотчетливость оценок, которая при недисциплинированности воспитанием легко дает распушенность поведения. Но этот уклон Владимира не имеет у него злобного характера, идет от широты натуры, связан с творческим началом жизни. Тут легче всего может проявиться его широкий ум, хотя и лишенный подлинной глубины, его доброта и другие его положительные свойства, весьма в нем изобильные. Владимир — дерево доброй породы, но ему нужна жирная почва. Достигновения Владимира столь же обширны, сколь и непрочны. В них нет достаточной существенности. Его влечет все общее, и притом не отвлеченно-теоретическое, а влекущее практические последствия, открывающие широкие организационные перспективы. Владимир мыслит, действует и живет в некотором разгорячении, Владимир есть Василий, выросший на русской почве.

Ольга. Имя это близко к имени Владимир. Ольги обыкновенно имеют черты лица и фигуру значительные и скорее красивые, но не тонкие. Ум их — сильный, выше среднего, и притом — не формальный и не отвле-

ченный, а очень гибко применяющийся к обстоятельствам и находящий наиболее верный путь в достижении желаемого. В Ольге есть много душевного здоровья и уравновешенности. Она по своему душевному масштабу не подходит под мерки большинства, и все черты ее характера крупнее обычного. В этом смысле, она, слишком далекая от действительной и тем более искусственной хрупкости, может представляться не женщиной, по крайней мере в современном понимании женственности. В ней — душевное строение девицы Валькирии, и таковую сопоставлять надо с соответствующим мужским типом — витязя.

Константин. Нет характера с большим непостоянством, нежели характер Константина. В Константине наиболее характерен какой-то немотивированный каприз, нетерпеливость к бытию, в том числе и к самому себе, нервическая реакция на жизнь, воля к непостоянству. Это человек, который сам не знает, чего он хочет. Константин внутренне злится на весь свет и на себя самого и, задав вопрос, не дает себе труда выслушать ответ. Константин — натура одаренная и, главным образом, с тонкою чувствительностью ко всяким внушениям. Он гордится своей чуткостью и привыкает считать ее за единственно достойное качество, за признак превосходства. Но не имея в душе долга, он вообще лишен переживаний, которые живут долго. Неровный в своих мыслях и оценках, Константин неровен в отношениях к людям. Его душевное состояние напоминает мартовскую погоду, постоянную своим непостоянством и устойчивую в своей неустойчивости: за несколько минут трудно предугадать, что найдет на Константина, и не только окружающим, но и ему самому. Все это — и в хорошую, и в плохую сторону.

Елена. Имя это знаменует женскую природу. Елена — вечная женственность. Отсутствие в поведении и мыслях твердого начала, норм, преобладание эмоций, разрозненность и прихотливость душевной жизни — вот черты Елены. Ей не свойственна теоретическая деятельность ума, как не свойственно и незаинтересованное размышление. Но она способна достигать поставленные цели и проявить тут большую умственную изворотливость и настойчивость. Это качество Елены, при духовной невоспитанности, легко переходит в хитрость. В Елене наиболее развита способность эмоционального отклика и воздействия на чувства

окружающих. Елена, как и Константин, тонко чувствует происходящее, как и он — способна к неожиданным капризам и прихотям.

Николай. Для Николая наиболее характерно действие, направленное во вне. В себе самом он не находит простора и предмета самораскрытия. Его жизнь — в деятельности. Деятельность эта безостановочна, потому что Николай не дает себе ни отдыха, ни срока, почитая ее своим долгом. У Николая редко бывают сомнения в том, что хорошо и что плохо. Это характер, в котором нет плавных и упругих линий, но все состоит из отрезков прямых. Его неустанная деятельность, в большинстве случаев не имеющая материальной корысти, в значительной мере подвигается самолюбием, необходимостью оправдать свое мнение о себе и о носимой им должности. И тогда Николай может быть суровым и жестоким в своей прямолинейности, считая или стараясь убедить себя, что борется за правду, но на самом деле тут есть момент недостаточно ясно оцениваемого им самолюбия. Николаю хочется быть благодетелем, и он почитает долгом своим быть таковым. К тому же по всему складу своему он имеет доброту. Обладая умом четким, силою внутреннего натиска и правдивостью, он может иметь и имеет успех в науке и искусстве. Но достигнутое им, при всей ценности, порою силе и даже глубине, бывает обычно как-то рассыпчато, потому что складывается из отдельных бесспорных завоеваний, которые не связываются в одно целое полудоказанными и почти недоказанными счастливыми догадками, предчувствиями и волнениями мысли. Николай из всех имен, может быть, наиболее ценит в человеке его достоинство, держится за него в себе самым и требует его от других. Он — типичный горожанин и гражданин.

Екатерина. Наиболее близкое к Николаю женское дополнение его. Правдивость, бескорыстие, открытость действий, избегание кокетства, стремление держать свой облик незапятнанным чем-либо низким характеризует Екатерину. Она — натура героическая, а за неимением повода к красивому героизму, склонна придумывать себе поводы к высоким, и притом нарочито высоким, чувствам и поступкам. Екатерина обычно бывает красива и притом общепонятной здоровой красотой, суть которой в наличии всех статей на своих местах. Росту выше среднего, осанистая, с чертами

лица не мелкими, скорее крупными и определенными, Екатерина сразу заметна. Точно также и ее душевные свойства: неглупая, величественно-спокойная и несколько свысока благожелательная, порою добрая. Имеющая достаточно вкуса и достаточно такта, Екатерина не поставит себя в унижительное, смешное или глупое положение. Екатерина не кокетка в смысле обмана и неискренности, но в ней мало переливов и игры, чтобы быть искренней: она ничего не скрывает, и потому ей и нечего открывать. Как натура крепкая и без внутренних противоречий и осложнений, Екатерина не имеет в себе внутренних задержек непосредственным своим движением. Она легка в отношениях, приветлива и предупредительно оказывает внимание окружающим. По характеру ей свойственна бодрая веселость. Екатерина — первая среди многих и умная среди посредственности, как и добрая сравнительно с окружающим ее большинством. Остроты и усложненности она не имеет, достоинства и недостатки её элементарны и общепонятны, это — увеличенные качества среднего человека.

Дмитрий. Его характер и весь облик значительный, это натура с могучими задатками, но крайне несогласованными между собой. Дмитрий страстен, и страсти его — не поверхностные влечения и увлечения, а глубокие чувства. Дмитрий горд, и эта гордость влечет за собой прямоту и правдивость. Он привязан к еде и питью, к роскошной обстановке, склонен ценить внешний почет, а потому ему хочется денег, дающих и власть, и различные удовольствия. Это — тяжелое начало Дмитрия. Такая тяжесть делает его вообще трудным в житейских отношениях и вместе с его внутренней заторможенностью служит препятствием к полному раскрытию и осуществлению его способностей. Дмитрий одарен значительно выше среднего, но гордость заставляет его требовать от себя большего, чем он способен, и, понимая свою недостаточность для этого, он предпочитает вовсе воздержаться даже от того, на что способен.

Павел есть прежде всего желание, влечение, томление. Предмет его томления — совершенная форма, платоновская идея, духовность. Павел может глубоко падать, может восставать и бунтовать. Диапазон его качеств весьма обширен; но хороший или плохой, святой или многогрешный, Павел не может быть преступ-

ником в правовом понимании. В этом имени Воля и Вера — как два полюса, между которыми распространяется все строение личности. Другие стороны и элементы душевно-духовной организации могут быть тоже сильными, но в них нельзя искать характерного. Павел — носитель активности, что ведет к столкновению внутреннему с самим собою и к столкновению внешнему — с окружающими. Жизнь этого имени есть неустанное напряжение и усилие и, соответственно, недопустимость отдыха и расслабления, хотя бы кратковременного. Внутреннее противоречие разрывает плавную кривую его жизни, поэтому основное ощущение есть тут страдание, связанное с самою природою имени, но вместе с тем — лишь утверждающее основную веру Павла в необходимость воплотить в жизни начало духовное — не потому что существовать без него неправильно, а потому что просто невозможно.

Людмила — грубиянка и такова не по какой-либо случайности. У нее — сильные порывы, но грубые. Людмила не хочет чего-либо определенного, не добивается этого и вообще сама не знает, чего она хочет. Ей тягостна тихая речь, а нужны выкрики. Тепло, уют, довольство ею не только не ищутся, но напротив, отвергаются с негодованием. Людмила всегда хочет эффекта. Это — честная натура, преувеличенная в своей честности, даже грубая в честности. Все представляются ей дряблыми, вялыми, фальшивыми, она признает только героев и склонна в том или другом человеке время от времени усматривать идеальный облик героя. Людмила — героическая натура, может быть, не столько даже героическая, сколько желающая быть таковою. Ей ненавистно довольство, но там, где несчастье и горе, она — на своем месте. Сестра милосердия, фельдшер, маркитантка, революционная деятельница — тут она на своем месте. Не отличаясь вообще глубоким умом, чуждая созерцания, она оказывается здесь нередко своим порывом, своей грубостью.

Вера. В этом имени есть странное сочетание безрассудности и последовательности, поэтических исходов и добродетельной скуки. Отдельные поступки Веры очень логично вяжутся между собою, но самые ряды их, в целом, рассматриваются как оскорбляющие здравый смысл и вызывают противление, а то и возмущение. Вера в основных своих решениях поступает неожиданно не только для окружающих, но и для себя

самой. Она вдруг ломает расчеты, традиции, приличия. Но далее она уже не возвращается к сломенному и делает свой поступок началом нового связного рода, то есть новых расчетов, новых традиций и новых приличий. Иначе говоря, она идет путем новым по направлению, но обычным по своему характеру. Вступление на него трагично и легко может привести к гибели. В своем мышлении, как и в своих поступках, Вера четка и определена, но она и жертвенна, влечется к жертве и делает себе из нее одновременно и долг, и страсть.

Михаил. За Михаилами прочно установилось сопоставление их с медведем, как и наоборот общеусвоено имя последнего — Мишка. Медведь — добродушный увалень, но он же и весьма ловок и яростен, когда придет время. Характерна для него не просто его неповоротливость и тяжеловесность, а двойственность его природы. Было бы крайней ошибкой думать о вялости его темперамента, о внутренней медлительности и заторможенности душевных движений. Вопреки обычному толкованию, Михаил вовсе не флегматик, и стихия его отнюдь не вода, а огонь. Но тело его, и физическое и душевное тело (разумая под телом всю организацию органов, орудий и средств проявления внутреннего движения во вне в мире), это тело большой инерции и большого внутреннего трения, оно отстаёт от велений, идущих изнутри, и выносит их наружу со значительным опозданием. Тугдой, тяжелый, может быть, заржавелый механизм управляется Михаилом, и неминуемы соответствующие следствия — медлительность и неровность хода, трудность тонких движений, усталость самого управителя. Вместе с тем имя Михаил — противоположность земной косности. Михаил, сам по себе, в порядке нравственном, еще не плох и не хорош, а может стать и тем, и другим. Михаилу требуются большие внутренние усилия и напряжения воли, чтобы достигнуть в мире желаемого. Ему приходится карабкаться, прежде чем долезет он туда, куда большинство других приходит легко и почти не задумываясь. Поэтому дело Михаила, несмотря на значительность вложенных в него усилий, обычно бывает мало доступно и не находит себе полного признания и полной оценки. Отсюда — неудовлетворенность самого Михаила, а то и раздражение, и гнев на несоответствие усилий и внешнего признания и успеха.

Имена, как мы видим, гибки и емки, они способны вместить в себя самые различные частные обстоятельства, в которых живет данная личность. Но этим не ограничивается индивидуализация имени, ведь то, что «в собственном смысле называется именем, есть средостоянное ядро личности, ее существеннейшая форма; воплощаясь, эта форма обрастает кольцом второстепенных символов, которые своею совокупностью и совместно с тем, главенствующим, символом образуют полное имя данной личности. Так, отчество подчеркивает в имени духовную связь с отцом, фамилия — с родом» [82].

ИМЕНА В ЗЕРКАЛЕ КАБАЛИСТИКИ

Существует наука о речи, имеющая несколько названий и старательно охраняемая двумя посвящениями: южным — в мантрах (стихах) на санскритском языке и восточным — в кабалистических правилах на еврейском языке (каббала в переводе с древнееврейского означает «предание»). Так называемая практическая каббала (кабалистика) основана, во-первых, на законе воздействия ритмической вибрации на окружающую среду, во-вторых, на символическом значении произносимых звуков.

В древности важное значение придавалось *нумерологии* — учению, которое интерпретирует числа, закодированные в имени и фамилии человека, а также складывающиеся из даты его рождения. «Все вещи можно представить в виде чисел», — утверждал древнегреческий философ и математик Пифагор Самосский [VI в. до н. э.], увлекавшийся нумерологией [58].

Среди народов древних культур только посвященные знали и сохраняли тайны нумерологии, передавая их из поколения в поколение своим ученикам. Как особая дисциплина для посвященных нумерология или цифровая мифология является составной частью различных религиозных верований. Она пронизывает тайное иудейское учение Каббалу, а также библейские откровения Иоанна, где число выступает остоном всех видимых и невидимых явлений. *Астрология* также базируется на этом фундаменте. Она оценивает судьбоносные жизненные ритмы в пространственно-временной координантной системе, используя такое средство,

как число. Так, в астрологии мы встречаемся с числами гармонии и дисгармонии, с числами, вызывающими напряжение и расслабление. Одинаковые качества периодичности притягиваются друг к другу. Сюда относится каждый тон или звук, которые бессознательно воздействуют на человека [58]. Буквы или звуковые символы, подобно числам, содержат в себе определенный код. Известны, например, случаи, когда изменение фамилии или имени в результате замужества или по каким-либо другим причинам повлекло за собой изменение жизненных обстоятельств. Отсюда делается вывод, что имя и его носитель связаны и влияют друг на друга.

Такого взгляда придерживался и П. А. Флоренский, который считал, что система конкретных познавательных начал есть организм форм. При этом имя есть форма внутренней организации, ей соответствует число как форма организации внешней. «Имя — инвариант личностный, а число вещный. Оба инварианта коренятся в форме, которая одновременно и вещь, и личность, или точнее — начало и вещи, и личности; разумею идею и источник бытия и познания, по Платону. В ней — ключ к пониманию, почему познание и бытие не расходятся между собой, коль скоро каждое из них пребывает верным себе самому: это идея, нумерически тождественная в них обоих, держит их равнение между собою» [82].

Ниже приводится таблица, с помощью которой можно вычислить числовое значение любого имени, а также даются характеристики чисел в их астрологической интерпретации. Каждая буква в таблице соответствует определенному числу, а каждое имя посредством сложения может быть сведено к одному числу, которое и считается выражением сущности человека:

А—1	Е—5	М—4	С—3	Ц—3	Э—6
Б—2	Ж—2	Н—5	Т—4	Ч—7	Ю—7
В—6	З—7	О—7	У—6	Ш—2	Я—2
Г—3	И—1	П—8	Ф—8	Щ—9	
Д—4	К—2	Р—2	Х—5	Ы—1	
	Л—2				

Для примера возьмем странное, но зато короткое имя Ева Браве. Если переведем его в числа, то получим:

$5+6+1=12$; $2+2+1+6+5=16$; $16+12=28$. Перекрестная сумма числа $28=2+8=10$. Так как 0 в нумерологическом исчислении не используется, то числовое значение имени Ева Браве равно 1 — единице. Мы оперируем лишь девятью числами. Ноль означает, что данный числовой цикл завершился и начался следующий, причем более высокого уровня.

Любая произвольно выбранная дата также может быть приведена к своему коренному числу, полученному перекрестной суммой. Этот простой расчет в концентрированной форме точно так же, как и при астрологическом анализе, дает возможность познать себя и других. С помощью таких расчетов можно, например, сравнивать характеры, определять, какие люди гармонируют между собой и какие входят в противоречие. Каждому числу соответствует определенная планета, широкий спектр различных форм символического воздействия которой и представлен магией чисел.

ЧИСЛО 1: СОЛНЦЕ

Источник всех чисел — начало всего живого. В состав любого числа входит число 1, но само это число неделимо, на него опирается единство вселенной. Люди Солнца — лидеры по натуре, невероятно сильные личности, которые никогда не остаются незамеченными, в тени. Это увлекающиеся, импульсивные, деловитые люди. Если Вы находитесь под влиянием этого числа, то не замыкайтесь в своих собственных ощущениях, не ограничивайте себя только собственным восприятием, иначе Вы войдете в конфликт с окружающим миром. Вы добиваетесь всегда выдающихся успехов. Вам присущи великодушие, гордость, стремление создать что-то новое, физическая и духовная сила, авторитет, стремление к власти, инициативность, чувство ответственности, безусловная справедливость, практичность. У Вас складываются гармоничные отношения с людьми первого, второго, четвертого и седьмого типов.

ЧИСЛО 2: ЛУНА

Люди Луны отличаются эмоциональностью, открытостью. Они легко приспосабливаются к окружающим и обстоятельствам, часто художественно одарены. Они достигают своих целей, оглябая препятствия и интуитивно пользуясь благоприятными возможностями.

У них случаются перепады настроения, неосознанно они ищут более сильного человека, который бы их надежно поддерживал. Они очень домовиты, настроены на семейную жизнь, верны, чувствительны, никогда не идут на риск. У них может меняться ритм жизни. Они — интроверты, поэтому хотя и дружелюбны, часто бывают замкнутыми в своем сложном внутреннем мире с богатой фантазией. Этих людей характеризуют следующие свойства характера: чувство ответственности, стремление к независимости, при осуществлении своих замыслов они действуют всегда дипломатично и взвешенно, не позволяют окружающим вынуждать их делать то, что им не по душе. У них складываются хорошие отношения с людьми первого типа.

ЧИСЛО 3: ЮПИТЕР

Люди Юпитера в основном оптимисты, они положительно настроены и к окружающим, и к себе; обладают, как правило, глубокими знаниями своей натуры; одаряют окружающих любовью и ждут в ответ уважения. Они не размениваются на мелочи, избегают сложных ситуаций и конфликтов, часто действуют как магнит, странным образом притягивая к себе счастье и гармонию. Добиваться своего им помогает позитивная настроенность. Люди под этим числом полны чувства ответственности, стремятся к самосовершенствованию, находятся под влиянием идеализма, нерешительны, ищут признания. Действуя открыто, стремятся извлекать для себя выгоду. Они охотно путешествуют, бескорыстно вступаются за нуждающихся в помощи. У них ярко выражены склонности к искусству. Хорошо сочетаются с людьми третьего, шестого и девятого типов.

ЧИСЛО 4: УРАН

Это очень своенравные упрямые люди, которые никогда не живут по общепринятым правилам, а идут своим собственным путем. Они стремятся к социальным реформам, причем пытаются отвергнуть прошлое. Это гуманные, внутренне независимые люди с нестандартным образом жизни, они стремятся обрести возможно большее число друзей, проявляют интерес к духовной жизни, любят и восхищаются природой. Хотя люди Урана отличаются независимостью, они не

замкнуты и не одиноки, ориентированы на компанию; даже после расторжения брака они продолжают поддерживать с бывшим супругом дружеские отношения. Люди этого типа подвижны, очень добросовестны в труде, нервны, у них отличная память и хорошие организаторские способности. Хорошо сходятся с людьми первого, второго и седьмого типов.

ЧИСЛО 5: МЕРКУРИЙ

Люди этого типа обладают в высшей степени живым и изворотливым умом. Они проявляют во всем инициативу, в любом деле быстро находят рациональное зерно, часто стремятся попробовать силы в редких профессиях. Им чужда отупляющая рутина. Все кипит у них в руках, они во всем стремительны, быстро думают, делают выводы, работают. Умение выражать мысли имеет для них особое значение. Они обуреваемы жаждой знаний, критичны, находчивы, но быстро впадают в уныние от неудач. Это амбивалентная личность. Эти люди любимы и популярны, не очень хозяйственны, ненасытно любопытны ко всем проявлениям жизни, обаятельны, никогда не теряют индивидуальности. Они находят общий язык с себе подобными, но в сущности неплохо уживаются со всеми остальными типами людей.

ЧИСЛО 6: ВЕНЕРА

Люди этого типа излучают чувствительность, они все без исключения любимы. Их очарование помогает им обходить все подводные камни в жизни. Так как все им достается легко, они должны быть особенно внимательны в обращении с деньгами, иначе рискуют понести большие потери. Но странным образом у них всегда достаточно средств. Часто они состоят в браке с состоятельным партнером. Они любят все прекрасное, имеют веселый нрав. Нередко это очень привлекательные внешне люди, иногда они высокомерны, придают слишком много внимания внешнему виду. Они идут в ногу со временем, предприимчивы, обладают способностями к искусствам. С успехом они работают в тех сферах, где приходится много общаться с людьми, обладают чувством справедливости. Если перед ними стоит какая-нибудь цель, то они трудолюбивы, но в основном предпочитают отдаваться всей

душой радостям жизни. Особенно хорошо сочетаются с людьми третьего, шестого, девятого типов, но в сущности очень уживчивы и миролюбивы.

ЧИСЛО 7: НЕПТУН

Так как эта планета взаимосвязана с Луной, то и люди Нептуна хорошо гармонируют с людьми второго типа. Обычно они настроены философски или религиозно, отличаются уступчивым характером. Часто у них складывается неустойчивое финансовое положение, потому что деньги тают у них в руках, как снег. У них появляются великолепные мысли, но они редко доводят задуманное до конца. Склонны к азартным играм. Это тонкие, высокочувствительные натуры, милосердные и чутко реагирующие на настроение окружающих. Они с трудом принимают решения, обычно физически слабые, с хрупким сложением, не приемлют ссор и конфликтов. Чаще всего заняты в социальных службах, нередко музыкальны, всем сердцем сочувствуют всем страждущим.

ЧИСЛО 8: САТУРН

Люди Сатурна — восприимчивы, часто не находят понимания у окружающих и страдают от одиночества. Их внешняя холодность и отчужденность скрывают жажду душевного тепла, но они не умеют этого показать. Не любят ничего поверхностного, зато любят порядок и материальную обеспеченность. Все достается им с трудом, всего они добиваются своими силами. Их образ жизни отличают постоянство и часто, особенно ближе к старости, материальный достаток. Для людей этого типа характерны упрямство, трезвый взгляд на вещи. Они высоко чтят правила и законы. Это прагматики, во всем благоразумные, осторожные, пунктуальные и методичные, очень трудолюбивые и настойчивые в достижении своих целей и задумок. Они редко оказываются в подчиненном положении. В жизни люди такого типа нацелены больше на материальное благополучие, они должны быть непременно уверены в завтрашнем дне, склонны, однако, к меланхолии. Хранят абсолютную верность, на них всегда можно положиться. Лучше всего находят общий язык с людьми второго типа и симпатизируют людям седьмого типа.

Люди Марса готовы все завоевать своими силами. Возражений они не приемлют, а только еще больше сопротивляются им. Обладают мужеством и сильной волей и благодаря этим качествам добиваются больших успехов. Однако отрицательно сказывается на их деятельности импульсивность. Они часто не взвешивают свои силы и не распределяют их рационально. В любви и партнерстве у них нередко возникают проблемы — сказывается непомерное самолюбие. Обладая хорошими организаторскими способностями, они категорически не выносят подчиненного положения. Если бы они целенаправленно применяли свои силы и способности, то смогли бы добиться грандиозных успехов. Их отличает инициативность и предприимчивость, энергичность и уверенность только в своих силах. Лидеры по натуре, они полагаются на себя, не позволяя себя превзойти, иногда немного беспощадны и бесцеремонны, обладают большой силой воли. Находят взаимопонимание с людьми третьего, шестого и девятого типов [58].

Существуют и другие методы нумерологии, касающиеся изучения человека по числовому значению его имени, фамилии и отчества. Попробуйте по приведенному ниже популярному нумерологическому тесту составить краткие характеристики на себя или интересующих вас людей.

Нумерологический тест изучения личности

Нумерология, как нам уже известно, опирается на числа от 1 до 9, каждое из которых находится под определенным влиянием (ноль — символ пустоты и не принимается во внимание). Три числа позволяют описать, определить характер:

- интимное число проявляет те черты, которые Вы скрываете от других;

- наследуемое число открывает то, что было передано семьей;

- экспрессивное число открывает Вашу натуру и способ действий.

Интимное число

Позволяет установить скрытые стремления, интересы и скрываемые мечты. Его вычисляют при помощи таблицы:

А	Б	В	Г	Д	ЕЕ	Ж	З	ИИ
К	Л	М	Н	О	П	Р	С	Т
У	Ф	Х	Ц	Ч	Ш	Щ	Ъ	Ы
Ь	Э	Ю	Я					
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Пример:

$$\begin{array}{rcl} \text{А Н Н А} & 1+4+4+1= & 10 \\ 1\ 4\ 4\ 1 & 10(1+0)= & 1 \end{array}$$

Вот расшифровка отдельных интимных чисел:

1. Окружающие утверждают, что Вы несколько тиграните других и ненавидите колебания. Вы — человек импульсивный, увлеченный. Вы либо любите, либо нет и поступаете соответственно.

2. Вы отдаетесь воле судьбы. Будучи человеком с сильным воображением, любите прекрасное и искусство. В Вашем развитии важную роль играет гармония чувств.

3. Вас отличают интеллигентность и подвижность. Вы используете любые возможности для действия. Ваше обаяние соединяет людей. Встречи, дружба и путешествия играют значительную роль в Вашей жизни.

4. Базируясь на солидной основе, Вы отдаете свои силы тому, чтобы добыть богатство семье и дому. Вы идете своей дорогой систематически и методично. Вы — замечательный работник, Вас характеризует осторожность, вызванная сомнением в собственных силах, умноженная на Вашу деликатность.

5. Вы — энтузиаст, желающий всегда быть на сцене и не любящий оставаться в тени. В жизни всегда ищите шанс и пробуете его использовать, не очень заботясь о завтрашнем дне. Живя столь интенсивно, Вы не терпите ленивых и мелочных.

6. Вы весьма чутки к окружающим. Умеете работать и наблюдать. Вас привлекают занятия, приносящие облегчение другим. Самоотверженность и снисхо-

дительность позволяют Вам развиваться и добиваться успехов.

7. Вы — человек, полный огня, общительный, привлекаете людей, как настоящий магнит. В Вашей жизни наибольшее значение имеют счастье и неудача. Ненавидите инерцию. Вас привлекают путешествия и все, что позволяет Вам изменить образ жизни.

8. Вы одарены способностью находиться в постоянной активности, задавать много вопросов и отвечать без обиняков. Вам правятся неведомые, неожиданные проблемы, которые Ваш ум способен разрешать.

9. Вы умеете бесстрастно оценивать близких и легко адаптируетесь к любым условиям. По натуре Вы — идеалист, но на Ваш характер влияет чувство дистанции, которую Вы держите между собой и другими людьми. Однако Вы — не любитель одиночества, напротив, Вы обожаете делиться радостями.

Наследуемое число

Вычисляется также при помощи приведенной выше таблицы по фамилии (у замужних женщин следует брать их девичью фамилию). Все цифры сложить до получения результата, помещающегося в границах от 1 до 9.

А вот их расшифровка:

1. Вы смело встречаете лицом к лицу все опасности. Будучи очень активной личностью, Вы не любите слихивать выполнение своих заданий на других. Вам быстро надоедает серость, но сосредоточенность на «великих целях» вызывает стресс.

2. Обладаете такими чертами характера, которые традиционно считались полезными для семьи, а именно: терпение, неутомимость, постоянство. Вас привлекает комфорт. Вы находите удовольствие в материальном мире и в общении с людьми.

3. Вас отличает быстрота ума. Ловкость, любознательность и находчивость помогает Вам найти свое место среди людей. Небольшой недостаток — рассеянность. Но Вы всегда возвращаетесь на землю.

4. У Вас много положительных черт, унаследованных от предков. Отчасти благодаря им Вы знаете, как надо жить, и умеете это наследство должным образом использовать.

5. Любите игру и сюрпризы, возможность украсить себя, привлечь внимание. Вы чувствуете себя свободно

среди детей и отличаетесь огромным даром обучения.

6. У Вас строгий и принципиальный дух. Вы не умеете вести бесцельный образ жизни, Вам нравится помогать окружающим, которые имеют большое влияние на Ваше настроение и реакции.

7. Любите утонченное искусство. Ваш характер отличается нетерпеливостью. Не любите оказывать сопротивление другим. Вы подавляете свои чувства. Поэтому некоторые утверждают, что Вы импульсивны и капризны.

8. Вы обладаете большим моральным мужеством и огромной способностью борьбы с жизненными трудностями. Понимаете смысл секретов и драм. Притягиваемый и отталкиваемый материальным миром, Вы всегда удивляете окружающих Вас людей.

9. Любите большие пространства. Вы — альтруист, идеалист, испытываете потребность одаривать близких — знаниями или чем-то материальным.

Экспрессивное число

Оно определяет, как Вы справляетесь с проблемами нашей жизни. Это сумма интимного числа имени и наследуемого числа фамилии, приведенная к результату от 1 до 9.

1. Ваши воля, амбиции и вера в собственные силы определяют Ваш авторитет. Ваши планы — сентиментальны, Вы способны к великодушию и страсти, но все время остаетесь главой семьи. В работе отличаетесь желанием руководить. Исполнение подчиненных функций — наказание для Вас.

2. Вы дипломатичный и эмоциональный человек. Ваш характер прежде всего покорный, материнский и чувствительный. В Вашем сердце есть пустота, которую Вы охотно заполняете любовью. В работе Вам нравится сотрудничать с другими, давать советы.

3. Вы — большой оптимист и одновременно испытываете потребность быть замеченным другими. Восхищаетесь всегда остроумными людьми. В профессиональной области Вам необходима интенсивная активность. Таким образом, приходит успех или нет?

4. Вы — рассудительный и неустойчивый, со стабильным характером. Ваши чувства глубоки, и верность не является для Вас пустым словом. Работа?

не освоен современными науками, заметно отстающими от астрологии в технике развертывания и синхронизации явлений во времени. Скептицизм представителей современных отраслей знания по отношению к астрологии происходит часто от нежелания вникнуть в суть этого самого древнего учения, еще со времен Птолемея (100—165 г. н. э.) утверждающего, что небесные ритмы правят миром. Очищенная от мистицизма астрология с ее оригинальными, апробированными практикой многих столетий методами изучения человека может быть полезной и биологии, и медицине, и психологии [39].

Достижения древней астрологии поразительны — не обладая даже телескопом Галилея, астрологи умели определять положение планет с точностью до долей градуса, а также разработали таблицы и методы, позволяющие вычислять их движения в течение длительных периодов времени. Давно замечено, что в своем движении планеты отклоняются всего на несколько градусов. Этот пояс, в котором движутся планеты, был назван Зодиаком (или пояс эклиптики). Знаки Зодиака не являются созвездиями — это 12 равных частей, на которые разделен пояс эклиптики. Зодиакальные созвездия получили свои названия от ближайших к ним знаков Зодиака. Полный оборот всего зодиакального круга знаков совершается примерно за 26 тыс. лет. Каждая из 10 планет нашей Солнечной системы в любой момент своего движения находится в одном из знаков Зодиака (Рыбы, Водолей, Козерог, Стрелец, Скорпион, Весы, Дева, Лев, Рак, Близнецы, Телец, Овен) и ее проявления отражают качества данного знака в характере и поведении конкретного человека: каждый человек имеет свой «планетарный характер» в зависимости от того, под какой планетой он родился. Так что многообразие характеров, порожденных всеми возможными сочетаниями планет и зодиакальных знаков, превосходит число 15×12^8 , то есть более 6 млрд., что превышает количество ныне живущих людей [36].

Данные астрологии находят в настоящее время применение в различных областях человеческой деятельности, в том числе и в экономике, управлении персоналом. Например, западногерманского астролога В. Ангермейера считают профессионалом высочайшего класса [16]. Уже более 30 лет он занимается

астрологическими предсказаниями и 15 лет возглавляет собственное предприятие экономико-астрологического профиля. Конъюнктура на мировом рынке, утверждает Ангермейер, обуславливается расположением звезд и планет, следовательно ее можно предсказать. У предприятия Ангермейера широкая клиентура — предприниматели, коммерсанты, бизнесмены, то есть отнюдь не самые темные и забытые члены общества. Многие европейские акционеры благодарны западно-германскому астрологу за то, что по его совету изъяли свои акции из американских предприятий — им был предсказан биржевой крах 1987 года.

Другой западногерманский астролог Р. Босле (и, кстати, преуспевающий менеджер) утверждает, что его гороскопы основаны на строгих социологических исследованиях и содержат серьезную попытку проанализировать врожденную предрасположенность того или иного человека к определенному виду профессиональной деятельности. Насколько верны выводы автора, каждый может проверить на себе и своих коллегах по предлагаемому ниже гороскопу.

ВЕСЫ (23 сентября — 23 октября)

Весы обладают ярко выраженным чувством прекрасного, чувством гармонии и покоя. Лучшая профессия для Весов-мужчин та, где они могут развернуть свои способности мыслителей, философов, заниматься изучением культуры других народов, пополнять свои знания, сопоставлять и анализировать. Это, например, археология. Никто, как Весы, не способен в такой степени извлекать урока из ошибок предыдущих поколений. В этом им помогает способность к абстрактному мышлению, которая у них ярко выражена. Недаром они по сравнению с другими знаками Зодиака обладают особыми способностями к физике и математике. То же относится и к экономике.

К тому же люди, рожденные под этим знаком Зодиака, имеют выходящие за рамки средних способностей к таким творческим профессиям, как актер, танцор, скульптор, график, художник или дизайнер. Однако определенную творческую одаренность предполагает и мастерское владение такими ремеслами, как слесарь высокого класса, механик, электрик. К ним также предрасположены Весы. Ремесла эти переживают в настоящее время ренессанс. Очень рекомендуются

Весам профессии, связанные с информатикой и вычислительной техникой,— в них они могут полностью приложить свой дар абстрактного мышления.

Весы-женщины были бы непревзойденными специалистами в области садоводства и цветоводства: у них врожденное чувство гармонии и красоты. Кроме того, в отличие от мужчин женщин этого знака Зодиака влекут путешествия, поэтому они находят себя в таких профессиях, как стюардесса, или в туристическом бизнесе. Весы-женщины неосознанно тянутся к элегантности, придают значение качеству, изысканности, что делает их незаменимыми в ювелирном деле, архитектуре, музыке, балете или театральном искусстве. Стремление восстанавливать нарушенную гармонию влечет их к профессиям, связанным с социальным обеспечением.

Весам-мужчинам лучше не выбирать работу инженера, юриста, журналиста, пекаря, мясника; из Весов-женщин получаются плохие переводчики, врачи, манекенщицы, специалисты по ЭВМ и секретарши.

Весам свойственна тяга к абстрактному, а не конкретному. Поэтому из них получаются хорошие ученые-исследователи. Дело для них важнее эмоций, работать они предпочитают индивидуально, а не в коллективе, хотя и ладят с другими людьми. Весы предпочитают работать в одиночку и на себя — тогда они могут развернуть все свои способности. Они постоянно стремятся все исправлять, совершенствовать, улучшать, поэтому труднее, чем другие, принимают окончательное решение.

Это надо знать, если имеете шефа, родившегося под знаком Весов. Он будет требовать совершенства в работе, культуры в речи и поведении и, по возможности, хорошего общего образования. Было бы неплохо немного разбираться в вопросах искусства, чтобы иметь возможность поддерживать беседу и просто понимать Весы.

Весами-подчиненными очень непросто руководить: трудно сделать так, чтобы они полностью отдавали свои силы работе. Если с ними неправильно обращаются, они замыкаются в себе, а то могут и оставить рабочее место, причем вроде бы ни с того, ни с сего. Поэтому важно предоставлять им простор для инициативы и прислушиваться к ним. От этого дело только выиграет.

Стремятся к равновесию и могут нормально жить лишь в условиях гармонии. Сильно выражено эстетическое чувство. Отменный вкус и безукоризненное восприятие прекрасного, врожденное свойство любить и понимать искусство. Они вежливы и обаятельны, терпеть не могут ссор и выяснения отношений, стремятся к миру и покою. Охотно участвуют в беседе, если она ведется по существу и на достойном уровне.

Хотя Весам присуща гибкость и способность приспособливаться к людям и условиям, они тем не менее обладают неожиданным умением настоять на своем. Работают настолько активно и усердно, насколько сами заинтересованы в том, что делают.

СКОРПИОН (24 октября — 22 ноября)

У скорпионов врожденная склонность к созерцанию. Они испытывают интерес к вечным тайнам жизни: откуда все берется? Куда уходит? И стремятся разумом проникнуть в этот процесс. Характерно, что их зачаровывает идея создания «думающих машин». Поэтому им подходит профессия специалиста по ЭВМ. Правда, их занимает не столько техника как таковая, сколько программы и их возможное применение. Скорпионы получают, таким образом, возможность заниматься своим любимым делом: собирать и оценивать информацию. Это позволяет им мыслить стратегически, что они и делают, независимо от того, где работают.

Скорпионы имеют особый талант к банковскому делу. Здесь они прекрасно используют преимущества от владения информацией, которую собирают «по призыванию». Люди, родившиеся под этим знаком, любят все продумывать и анализировать, поэтому из них получаются прекрасные детективы и талантливые криминалисты. Их особый дар докапываться до скрытой сути помогает им блестяще решать самые загадочные случаи. Идеальной является для Скорпиона и профессия прокурора.

Метод действия Скорпиона всегда один и тот же: собрать информацию, тщательно ее обдумать, составить план действий и строго его придерживаться. Бесспорно, такая метода очень хороша и для политических деятелей. Впрочем, Скорпионам не обязательно дер-

жать в руках бразды правления. Они вполне удовлетворены, если выступают в роли политологов, экспертов, дающих советы. Главное то, что они умеют прекрасно ладить с людьми.

Абсолютное большинство Скорпионов предрасположено, как ни странно, к профессии фермера, причем женщины в такой же степени, как и мужчины. В лесу и в деревне столько пищи для размышления о процессах, происходящих в природе!

У Скорпионов неиссякаемый запас энергии. И если они не могут работать с людьми или с природой, то в материальной сфере охотнее всего трудятся там, где что-то постоянно движется, где ощутима энергия. Например, механиками, электриками, токарями и слесарями.

Идеальная профессия для Скорпионов-женщин — учительница или воспитательница в детском саду: дети восприимчивы, им можно передавать знания, наблюдать, как формируется детское сознание и как они воплощают свои знания в жизнь. Скорпиону-женщине хорошо также быть социологом, юристом, криминалистом. Она имеет все данные для работы медсестрой, врачом и психологом. Многие из Скорпионов с удовольствием стали бы работать телефонистками, библиотекарями и устными переводчиками. Налаживать контакты, жонглировать словами и понятиями, способствовать тому, что все будет понятно и общение не прервется — все это является для Скорпионов частью самовыражения.

Профессии, в которых ничто не движется, где ничто нельзя переменить, где главное — сохранять или даже восстанавливать что-либо, менее подходят Скорпиону. Мужчинам, например, не очень подходят профессии дизайнера, журналиста, исследователя, физика, женщинам — косметолога, секретаря, цветовода, репортера, биолога.

Если вы работаете вместе со Скорпионами, в общении с ними будьте честными и откровенными. Не пытайтесь ничего скрыть от Скорпиона — он все равно рано или поздно узнает. Горе тому, кто попадется на обмане! Скорпион не скажет о своем «открытии», но даст вам это почувствовать. Поэтому или держитесь от таких людей на расстоянии, или будьте с ними абсолютно откровенны. В последнем случае вы окажетесь в выигрыше, потому что в любой ситуации сможете

на них положиться. Скорпионы очень надежны и всегда готовы помочь.

Если вы начальник, то должны знать, что Скорпионы динамичны, хотят что-то менять, улучшать, двигать вперед. Они думают альтернативно: «А что будет, если...» Из этого и исходят они в своих планах.

Скорпионам необходимо ваше полное доверие. В атмосфере неопределенности у них ничего не клеится. Без достаточной информации они чувствуют себя слепыми и покинутыми. Особенно это следует учитывать, если Скорпион — ваш начальник. Информировать его, предлагать альтернативные решения и оставаться лояльными.

Характер Скорпиона

Их чувства гораздо интенсивнее, чем у людей любого другого знака Зодиака. Любовь сильнее, а ненависть глубже. Тем не менее они руководствуются не эмоциями, а разумом и отлично умеют контролировать свои чувства. Критический ум постоянно анализирует. Скорпионы знают старое и придумывают новое. Их революционный дух направлен на обновление. У них все начинается с идей. Таким образом, Скорпионы все поддерживают в движении, не терпят застоя. У них много сил и большой потенциал. Они целеустремленные и знают, как достичь цели.

То, что Скорпионы часто и успешно оспаривают мнение окружающих, выявляет их превосходство, которое они действительно имеют (и которое им при случае охотно припоминают).

СТРЕЛЕЦ (23 ноября — 21 декабря)

Все Стрельцы хотят достичь наибольших высот. Но, конечно, не по этой причине для Стрельцов-мужчин наиболее подходит профессия пилота. В какой бы сфере ни были заняты Стрельцы, они всюду хотят быть хозяевами положения: стремятся руководить и управлять. В профессии пилота им нравится в первую очередь то, что они несут ответственность за пассажиров. Кроме того, они ценят относительную независимость, свободу и престиж, который имеет эта работа.

Стрельцы не любят, чтобы им делали указания, поэтому они стремятся к такому делу, где можно работать в одиночку (например, электриком), или стараются выбиться в начальники. Примерно так же

обстоит дело с профессией повара. Стрельцы уверены в себе и знают, что свою работу обязательно сделают хорошо. Они готовы выслушать оценку своего труда, но только объективную. Стрелец-повар примет критику гостей, если еда получилась невкусной, но похвалы начальства посчитает субъективными.

Стрельцы-мужчины комфортно чувствуют себя на такой работе, где они сами отвечают за свое дело и имеют достаточно свободного времени. Таковы уж они, что главное для них — свобода. За свой труд Стрельцы хотят получать адекватную заработную плату. Правда, они охотно остаются дома и выполняют роль домашней хозяйки, потому что дома приобретают полную независимость. Профессия врача и работника социальных служб привлекательна для Стрельца не только из-за безграничного авторитета; она соответствует его представлениям о социальной ответственности. Врач поможет пациенту даже в том случае, если у того нечем заплатить.

Кроме свободы Стрельцы ценят риск, они любят, когда им бросают вызов. Просто идеальные условия для реализации личности предоставляют им такие профессии, как криминалист, детектив или журналист. Свои творческие возможности они могут реализовать и в качестве дирижеров, дизайнеров, а также использовать свои способности к языкам, работая в качестве переводчика.

Чувствительность натуры и вкус к языку влекут Стрельца к поэзии. За правду и справедливость Стрельцы пойдут на баррикады. Так, русский писатель, критик режима А. Солженицын, который родился под этим знаком Зодиака, стал символом протеста против диктатуры.

Для Стрельцов важнее похвала, чем оплата, но и они ничего не делают даром. Любят покрасоваться и обожают аплодисменты. Поэтому Стрельцы-женщины предпочитают такие профессии, где можно быть на виду, где ценятся индивидуальные достижения: балет, музыка, разведение цветов. Эти сферы деятельности, как правило, престижны. И все-таки идеальная профессия для Стрельца-женщины — секретарша. Само собой разумеется, секретарша у шефа. Она все схватывает на лету, прилежна, уверена в себе, ловка, смела, оптимистически настроена и владеет искусством непринужденного общения с самыми разными людьми.

Эти же качества открывают ей профессии медсестры, геолога, детектива.

Менее пригодны для Стрельца профессии, для овладения которыми нужна скучная тренировка, которая грешит однообразием, монотонностью и не ставит перед человеком новых и новых задач. Стрельцам лучше не браться за работу клерка, лесника, фермера, инженера, учителя, а женщинам противопоказано быть домохозяйкой, косметологом, врачом, поваром. Они также не любят работать там, где они незаметны.

Общаясь со Стрельцами, надо настроиться таким образом, чтобы на них не обижаться: они говорят очень прямо, без обиняков, и постороннему человеку что-то может показаться оскорбительным, хотя сами Стрельцы такого смысла в свои слова и не собирались вкладывать. Чтобы идти с ними в ногу, нужно прибавить темп, так что дух захватывает и возникает чувство опасности. Это не для слабонервных. Стрельцы любят риск, слишком легкие, простые дела оставляют их равнодушными.

Хвалите Стрельца, его мастерство, его достижения, но оставляйтесь при этом на почве правды, ибо Стрельцы очень чутки ко лжи и неискренности и мгновенно их чувствуют. Вы можете рассчитывать на их помощь, причем тем больше, чем хуже у вас дела. Они никого не бросают в беде.

Руководитель, который предоставит Стрельцам полную свободу, будет вознагражден; но тот, кто начнет их ограничивать, ставить в рамки или делать вид, что совсем может без них обойтись, можно считать, уже их потерял. Стрелец-шеф особой сложностью не отличается: вам «просто» надо делать то, что он хочет.

Характер Стрельца

Обладает обостренным чувством справедливости, отсюда его активность в социальных делах. Этому способствует и собственный духовный поиск, стремление разобраться в вопросах религии и философии. Нормы, которыми они руководствуются, определяются высшими ценностями. Гуманизм превращает Стрельцов в идеалистов. Они превыше всего ценят индивидуальность и требуют свободы для себя и других. Рожденные под знаком Стрельца безжалостно откровенны и прямолинейны, правда для них так же неукосновенна, как права человека. Они непосредственны, и

у них сильно творческое начало, у них богатейшая, безудержная фантазия. Стрельцы динамичны, целеустремленны, работящи и всегда исполнены оптимизма. Они прекрасно могут играть роль лидера.

КОЗЕРОГ (22 декабря — 20 января)

Люди этого знака Зодиака обладают ярко выраженным чувством ответственности по отношению к своей стране. Неудивительно поэтому, что они особенно годятся для профессии политического деятеля.

Козероги вовсе не любят устраивать шоу, чтобы покрасоваться самим. Политика для них — тяжелая работа на службе у народа. Трезвые, деловитые, они тем не менее напористо берутся за любую работу и могут увлечь за собой других. Никакая работа для них не слишком тяжела, они всегда будут подходить к ней творчески. Из них получаются хорошие священники и врачи.

За что бы они ни брались — все продумано, осмысленно, они не делают скидки на эмоции. Осязаемое, полезное, осуществимое — вот что может вдохновить Козерога.

Козероги-мужчины бывают отличными журналистами. В соответствии со своими склонностями они вполне могут сделать то, чего ждут от журналистов: объективное, без навязываемых оценок освещение событий. Если Козерог занимается фотографией, его работы затрагивают не сердце, а разум, побуждают к действию. Если Козероги посвящают себя искусству, они просты и понятны в средствах выражения.

Козероги-мужчины в профессиональном спорте намного превосходят все другие знаки Зодиака. Характеру Козерога вполне соответствует также профессия юриста. Среди ремесел более других показано столярное дело: в нем соединяются его способности графика и дизайнера.

Приносить пользу — такова внутренняя потребность Козерогов-женщин. Наиболее полно они могут проявить свои таланты в качестве повара, швеи, работника социального обеспечения. Хотя профессия секретарши тоже импонирует Козерогу, однако она слишком узко специализирована. Козероги предпочитают специальности с более широким применением их возможностей. Больше, чем другие знаки Зодиака, Козероги-женщины утверждают себя в типично мужских

профессиях — таких, как физик или инженер, пилот, археолог, маклер. Они и здесь остаются верны себе и мало говорят, но много делают.

Профессии, где мало шансов продвинуться вперед благодаря прилежанию и упорству, такие, как фермер, садовник, лесник, не очень подходят Козерогам. Их сущности противоречит также необходимость идти на риск. Поэтому родившиеся под знаком Козерога менее пригодны для таких профессий, как пилот (правда, Козерог-женщина прекрасно чувствует себя за штурвалом).

Тот, в подчинении у которого работают Козероги, должен следить за тем, чтобы они были задействованы «на всю катушку», чтобы к их мнению прислушивались. На Козерогов можно положиться! Редко приходится как-то особо побуждать их работать, скорее нужно следить, чтобы они не переработали. Козерог-начальник справедлив, пока сотрудники отдадут работе максимум возможного.

Характер Козерога

Солидные, основательные люди, ко всему относятся в высшей степени серьезно. Заботливы, надежны и в соответствии с обстоятельствами могут быть суровыми или проявлять мягкость. Козероги — отъявленные реалисты, неустанные труженики, всегда стремятся заработать больше денег и составить состояние. Они предпочитают иметь влияние, а не власть и не только выглядят скромными, но и являются таковыми. Козероги никогда не сдаются, а стиснув зубы, пробиваются вперед. Умеют терпеть лишения, но и любят предаваться наслаждениям, если выпадает случай. Люди этого знака маленькие шаги считают более надежными в жизни, чем большие скачки. Они прекрасно владеют собой во всех жизненных ситуациях.

ВОДОЛЕЙ (21 января — 19 февраля)

Рожденные под знаком Водолея работают по склонности, а не по принуждению. Археология, фотография, химия, физика, биология — области, где открывается простор для поиска, эксперимента, это то, без чего не может жить Водолей. Здесь все зависит от индивидуальных результатов. Если к этим областям присовокупить такие профессии, как инженер и механик, то получится, что Водолей предрасположен к профессиям,

определяющим научно-технический прогресс. Он — прирожденный исследователь.

Водолеи по своей внутренней сути — диалектики. Наверное, поэтому они двигают вперед целые области науки, проекты, предприятия, развивают учения, религии, философии (Водолей Чарльз Дарвин своей эволюционной теорией перевернул всю науку своего времени). Особый талант предполагает склонность Водолея к переводческому, поэтическому и писательскому творчеству. Какой прекрасный пример тому дает нам Жюль Верн. По прозорливости Водолеи далеко обогнали другие знаки Зодиака, за ними следуют Львы и Стрельцы. Обладая даром воображения, они умудряются претворить его в жизнь. Как бы далеко ни уносила их фантазия, они все же остаются связанными с реальностью. При всем своем исследовательском зуде они не становятся утопистами.

Рай для Водолея-женщины — сад. У нее ярко выраженный талант садовода и цветовода. С таким же самозабвением женщины посвящают себя детям, педагогике в каком качестве — учительницы или воспитательницы в детском саду. Обучение и посредничество: склонность к ним делает Водолея-женщину идеальным кандидатом на переводческую деятельность. Творческие профессии, включая ювелира, дают ей возможность воплотить в жизнь свою фантазию, недюжинные художественные способности. То же относится к киноискусству. Однако для профессий, связанных с оказанием услуг, Водолеи не пригодны. Мужчинам не подойдет также работа юриста, специалиста по ЭВМ или кондитера. Женщинам лучше не идти в секретарши, медсестры, в систему социального обеспечения, не надо оставаться и домохозяйкой.

Если вы работаете вместе с Водолеем, отведите строго «делу — время, а потехе — час». На рабочем месте Водолей терпеть не может, чтобы его отвлекали от дела, несмотря на то что он от природы очень общителен. Если он занят, оставьте его в покое. Всегда помните, что Водолеи — индивидуалисты. Если сами они не заняты, то охотно обмениваются мнениями о предстоящем опыте или проекте.

Если Водолеи — ваши подчиненные, дайте им возможности для творческой работы и ведите себя с ними так, как будто они вам равня. Водолеи — лучшие в мире шефы, они дают свободу работать.

Водолеи либеральны, стремятся к независимости, хотят свободно мыслить. Для них не существует такого хорошего, которое нельзя было бы сделать еще лучше. Поддерживают прогресс и двигают его вперед, как только могут, богаты новыми идеями и все время изобретают что-то новое.

Водолеи — большие индивидуалисты, которые не любят подчиняться и сливаться с массой. Признают, что законы и правила игры необходимы для существования общества, но хотят, чтобы они были сведены до минимума. Люди этого знака Зодиака воплощают дух времени и сами на него влияют. Они рациональны, сдержанны, критичны и во всем хотят пользоваться свободой — и в мыслях, и в действиях.

РЫБЫ (20 февраля — 20 марта)

Рыбы любознательны, жадны к знаниям, испытывают большую потребность в информации. Цифры и числа — их стихия. Видимо, Рыбы, которые в душе очень чувствительны и склонны к страхам, чувствуют себя уверенно в мире чисел, которые не нуждаются в толковании; поэтому эти люди хороши в качестве специалистов по информатике, бухгалтеров и ревизоров в финансовой и банковской сферах.

В профессии исследователя Рыбы далеко опережают все другие знаки Зодиака. Они добиваются успеха не только из-за своей природной любознательности, но и благодаря своей терпеливости и выносливости. Эти черты помогают им в работе в качестве часовщика, гравера, специалиста по точной механике. Практически всем им свойственна тонкая интуиция, что делает их непревзойденными детективами.

Несмотря на страсть к исследованиям, Рыбы в своих действиях сдержанны и осторожны, иногда даже кажется, что они тормозят дело. Поэтому часто их неправильно оценивают, считая медлительностью то, что в действительности является тщательностью, основательностью. Это имеет важное значение в таких профессиях, как археолог, а также в работе электрика, столяра, монтера.

Рыбы — люди, которые гнутся, но не ломаются. Женщины при выборе профессии должны руководствоваться главными своими качествами: отзывчивостью

и гуманностью. Идеальные профессии для Рыб-женщин таковы: воспитательница в детском саду, медсестра, патронажная сестра, работник системы социального обеспечения, врач. «Неудачные» профессии — секретарша, служащая банка, учитель, юрист, дизайнер.

Профессии, в которых мало «души», не для Рыб. Их участливость, отзывчивость, потребность помогать людям делают их не очень пригодными для таких видов деятельности, как юрист, инженер, мясник. Рыбы прекрасно уживаются в коллективе, с ними отлично работать, они общительны, любят делиться знаниями, иногда даже излишне. Люди этого знака Зодиака нуждаются в откровенности, идет ли речь о работе или о личной жизни. Они бывают «душой компании», веселы, остроумны, способны отвлечь вас от грустных мыслей.

Если у вас под началом работают Рыбы, наберитесь терпения, чтобы выслушать их и поговорить с ними. Шефу, родившемуся под этим знаком, лучше всегда все рассказывать. Он вас поймет: Рыбы — самые человеческие из людей.

Характер Рыб

Очень чувствительны и обладают богатой интуицией. Предчувствуют то, что еще не произнесено и о чем, возможно, никто еще даже не подумал. Идут на помощь, выхаживают, лечат; они практикуют «любовь к ближнему» там, где это необходимо и просто возможно. Рыбы берут на себя социальную ответственность и требуют этого от других. Гуманизм для них — конкретное, а не абстрактное понятие. Как никакой другой знак Зодиака, беспокоятся о судьбе людей, которые их окружают. Это участие Рыб подлинно. Даже если бы они захотели, то не смогли бы поступить иначе. Они — творческие натуры и очень музыкальны. Любопытство — их врожденная черта.

ОВЕН (21 марта — 20 апреля)

Обучать и преподавать — это то, к чему Овен склонен от природы. Естественно, что из него получится идеальный учитель. В нем есть качества, которые импонируют детям и подросткам: он прямой и открытый человек, внушает уважение, но в то же время хочется иметь с ним товарищеские отношения.

Люди, родившиеся под знаком Овена, обладают также способностями политика и актера. Овен — «свой парень», который тем не менее обладает авторитетом. Он любит природу, путешествовать, ему доставляют удовольствия занятия спортом на открытом воздухе.

И еще один его талант — постоянная готовность помогать людям. Поэтому он имеет склонность к медицинским профессиям. Овен-женщина сделает карьеру в качестве косметолога и парикмахера. Однако ей лучше не оставаться домохозяйкой; не рекомендуется также работать переводчицей, машинисткой, зато журналист, дизайнер, стюардесса, консультант по налогам и даже специалист по ЭВМ выйдут из нее замечательные.

Поскольку Овен не силен там, где нужно умение мыслить стратегически, мужчинам противопоказана профессия адвоката, зато они пригодны для профессии журналиста, врача, механика, специалиста по рекламе, актёра, ювелира.

Если Овен — начальник, он дает четкие указания, умеет толково распределить работу, поддерживает своих сотрудников и готов помочь, когда это нужно. Овены хотят, чтобы люди к ним относились так, как они сами к ним относятся. Вы работаете с Овеном, если будете честны и открыты, обманув его хотя бы в мелочи, вы потеряете его как коллегу, партнера или друга.

Как подчиненные Овены лояльны, дружелюбны, поддерживают товарищеский стиль отношений, готовы прийти на помощь. Если вам что-либо в их действиях не нравится, скажите об этом прямо в глаза, но без свидетелей и никогда не передавайте свои критические замечания через третьих лиц.

Характер Овена

Овены — прямые и честные люди, правдолюбцы, они мыслят и действуют трезво, здраво, по-деловому. Способны сами загореться каким-либо делом и увлечь других. Динамичны, обладают хваткой, ценят время, пунктуальны и требуют того же от окружающих. Люди этого знака — прирожденные борцы, обладающие мужеством и способностью добиваться своего, они отличные организаторы, в чем им помогает врожденное чувство порядка. Любой Овен ощущает свою близость к природе, он охотно работает в коллективе, но хочет

сохранить за собой свободу действий. Самостоятелен в делах и не изменит их, как бы его к этому ни обязали.

ТЕЛЕЦ (21 апреля — 20 мая)

Телец-женщина из всех знаков Зодиака обладает лучшими качествами для домашней хозяйки. Он обожает цветы — привлекает сочетание приятного с полезным. Вообще Тельцы таковы: любят красивое еще больше, если оно приносит им не только эстетическое удовольствие, но и деньги...

Мужчины (женщины в меньшей степени) тяготеют к профессиям, связанным с работой в конторе, их привлекают документы, цифры, факты, они любят пунктуально руководствоваться законом, распоряжениями, указаниями. Практика свидетельствует, что большинство управленческих кадров составляют Тельцы — они тщательны, любят точность, никогда ничего не упускают из виду. Рутинная для них — не скука и надоедливое однообразие, а уверенность и порядок.

Тельцы-мужчины — прирожденные журналисты, их преимущества — наблюдательность, объективность и связь с реальностью. Они погружаются в непрукрашенную действительность, расследуют предмет пунктуально и описывают то, что видят. Люди этого знака обладают также талантом развлекать окружающих. Поэтому им хорошо работать конферансье. Они прекрасно шаржируют действительность и содействуют развитию социальной критики. Они в таких амплуа понятны, говорят народным языком и их прекрасно принимает публика. Тельцом был, например, и Уильям Шекспир — глубокий знаток человеческой психологии.

Тельцы обладают врожденной ловкостью, сноровкой, у них, как говорится, золотые руки. Они необычайно терпеливы и способны к овладению любыми навыками. Эти качества делают их пригодными к различным ремеслам (столяр, электрик, слесарь) и к таким профессиям, требующим постоянной тренировки, как музыкант или певец. Кроме перечисленных Тельцу «показаны» также такие виды деятельности, как садовник, художник, инженер, специалист по рекламе. Женщины — отличные секретарши, телефонистки, аптекари, психологи, сотрудницы социального обеспечения.

Менее подходят Тельцам профессии, сопряженные с вечной спешкой, гонкой, стрессами. Это относится, например, к работе пилота, где к тому же нужна быстрая реакция.

Если вы работаете вместе с людьми этого знака, имейте в виду: они могут и знают больше, чем кажется. Они просто не бросаются в глаза. Не торопите их, и они добьются отличных результатов. Их можно стимулировать деньгами и материальными льготами. Важнее, чем чины и награды, для них нравящаяся работа, приятно оборудованное рабочее место, хорошая еда, новая машина. Они ладят с коллегами до тех пор, пока те не мешают их карьере.

Тельцы-начальники много требуют, но и хорошо вознаграждают. Чтобы сработаться с ними, нужно как следует трудиться и руководствоваться одним принципом: верность и еще раз верность.

Характер Тельца

Люди, родившиеся под этим знаком, ярко выраженные реалисты, которые во всем стремятся докопаться до сути, очень пунктуальны, прекрасно умеют обращаться со всяким материалом и бывают отличными мастерами. Обладая чувством объективности, они доверяют только фактам и придерживаются правды. Тельцы обеими ногами стоят на земле, любят деньги и нуждаются в них, обладают вкусом и знают толк в удовольствиях. Они настроены критически и больше выжидают, но на них можно положиться как на людей, сохраняющих при всех обстоятельствах верность человеку или делу. Добродушные, приятные в общении, Тельцы, однако, бывают и раздражительными, давая отпор каждому, кто пытается использовать их в своих целях. Ценят независимость и уверенность в себе.

БЛИЗНЕЦЫ (21 мая — 21 июня)

Идеальная профессия для Близнецов — инженер. Они любят создавать, причем самостоятельно и на практике, а не только чисто теоретически. Они любят быть в движении, их часто манят далекие дали. В сочетании с ярко выраженными техническими способностями это делает их идеальными кандидатами в летчики. Широта мышления, добавленная к этим качествам,

позволяет Близнецам добиваться больших успехов в сфере информатики и вычислительной техники. Исследовательская и научная деятельность, техническое творчество — перспективная область приложения их таланта. И это неудивительно: ведь людям их характера действует на нервы все застывшее, неподвижное, и наоборот, перемены, разнообразие служат стимулом, воодушевляют.

И еще одна типичная черта Близнецов: они сохранили немножко идеализма. Каким бы необычным ни казалось это сочетание, но наряду с любовью к точной технике и наукам они испытывают тягу к необычному. В то же время они могут пойти в направлении духовного развития. В качестве примера можно привести родившихся под этим знаком Зодиака композитора Рихарда Вагнера или философа и писателя Жан-Поля Сартра.

Близнецы-женщины обладают тонким вкусом, но он происходит не от интуиции, а от разума. Любовь к эксперименту и стремление к новому ведут их к авангардизму, если они занимаются искусством. Никто другой не может так отличаться в искусстве цветочных композиций. Близнецы могут стать непревзойденными специалистами в области декоративной косметики. Они обладают даром убеждения и хорошо справляются с работой разъездных рекламных агентов торговых фирм, лекторов, преподавателей.

Люди, рожденные под этим знаком Зодиака, не приспособлены для профессий, в которых много рутины, монотонности, однообразия, где не требуется здоровый дух предпринимательства. Они не терпят закрытых пространств, влюблены в свободу.

Чтобы работать с Близнецами в добром сотрудничестве, надо понимать, что они не выносят мелочности, ограниченности и любят свободу. Не надо пытаться вводить их в заблуждение: Близнецы сообразительны и наблюдательны. С ними можно, как говорится, пойти в разведку — не подведут.

Если ваш шеф принадлежит к Близнецам, помните, что они не любят длинных и скучных речей. Прибегайте к деталям только в том случае, если уверены, что эта тема особенно интересна вашему начальнику.

Если же вы начальник и в подчинении у вас работают Близнецы, считайтесь с тем, что им время от

времени надо «вырваться на волю». Учтите также, что они чаще всего говорят то, что думают. Нужно не обижаться на них за это, а извлекать пользу для дела.

Характер Близнецов

Близнецы необычайно подвижны: они быстро все схватывают, причем сразу выделяют главное, не обращая внимания на мелочи. Занудные объяснения действуют Близнецам на нервы. Они быстро теряют терпение и раздражаются. Все вокруг них должно идти вперед и вперед, тот, кто тормозит это движение, — их враг. В общении они не теряют времени на долгие предисловия и поэтому считаются откровенными и прямыми. Часто их считают поверхностными людьми, а напрасно. То, что им кажется важным, выполняется ими в высшей степени обстоятельно.

Реакция у Близнецов молниеносна. Они все делают быстро, но зато с выносливостью у них плоховато. Ведь силы их тоже не безграничны. Близнецы ко всему очень критически настроены. Они все подвергают сомнению, их трудно в чем-нибудь убедить, что иногда заставляет считать их злобными упрямыми. Но они вовсе не злые, а, наоборот, веселые, компанейские, открытые люди. Близнецы — экстраверты, они любят и умеют говорить и очень контактны.

РАК (22 июня — 22 июля)

Раки предпочитают держаться на втором плане, однако они дергают за нитки и определяют ход событий в гораздо большей степени, чем те, кто стоит у власти. Поэтому Раки могут быть блестящими режиссерами. Для людей, рожденных под этим знаком, необходимо постоянное общение с другими людьми — да и с кем в противном случае они заключали бы свои сделки? А бизнес занимает в жизни Рака очень важное место. Цифры, балансы, плановые задания, счетоводство и бухгалтерия для них более захватывающи, чем детективный роман.

Женщины, рожденные под знаком Рака, испытывают неосознанную тягу поддерживать и восстанавливать здоровье других людей. Поэтому их идеальные профессии — медсестра, аптекарь, врач, психолог. Квалификация психолога связана с естественным сочетанием знаний, опыта и интуиции, которое характерно для Рака. Как и мужчины, женщины этого знака Зодиака

прекрасно справляются с банковскими операциями. Поскольку у Раков ярко выражено творческое начало, они вносят его в такие профессии, как декоративное цветоводство и поварское искусство, достигая в них совершенства.

Обходитесь с ними бережно. Откровенности, прямоты, резкости они не выносят. Но хотя Раки очень чувствительны, они тем не менее отнюдь не мечтатели, а реалисты чистой воды. Они все измеряют, взвешивают, оценивают, высчитывают.

Если ваш шеф — Рак, вы всегда можете рассчитывать на его помощь при условии, что сами помогаете ему. Если Рак работает в вашем подчинении, давайте ему такие задачи, которые имеют конкретный, реальный характер, а успех подтверждается фактами. Факты — лучший стимул для Рака.

Характер Рака

Раки — спокойные люди. Они не пробиваются ни вперед, ни наверх, наблюдают, выжидают, непрерывно изучают окружающих их людей. У Раков сильно выражен аналитический дар, видение деталей. Они действуют так же, как думают, — постепенно, не спеша, но не потому, что трусливы, а потому, что осторожны. Раки очень хорошо работают с информацией — собирают ее, обрабатывают и накапливают, расставаясь с ней лишь в том случае, если это выгодно. Они не хотят бросаться в глаза и с удовольствием прятались бы время от времени под шапкой-невидимкой. Люди этого знака Зодиака прекрасно владеют цифрами, соответственно на всем, что бы они ни делали, лежит «экономический» налет.

ЛЕВ (23 июля — 23 августа)

Рассмотрим склонность Льва к той или иной профессии. Лев-музыкант имеет существенные преимущества перед остальными знаками Зодиака. Это в большей степени относится к мужчинам.

Но Львы-женщины также подходят для профессии музыканта или дирижера. Кроме таланта музыканту нужны сила воли, чувство ритма, точность и стабильность, чтобы оркестр или группа звучали как единое целое. Львам-мужчинам очень подошла бы также профессия лесничего, но по причинам, совершенно отличным от других знаков Зодиака: Львы не любят

находиться в зависимом положении, действовать по чьим-то указаниям. Это задевает их гордость.

Львы предрасположены к профессиям, связанным с информатикой и вычислительной техникой, потому что здесь требуется их способность к систематизированию. По сравнению с другими знаками Зодиака Львы-мужчины наиболее склонны к профессии журналиста. Они знают силу слова и любят влиять на общественное мнение. Львы часто бывают на виду, их уважают за врожденную неподкупность и свободное высказывание своего мнения. С их даром складно формулировать мысли являются также хорошими переводчиками. Львы имеют хорошее чувство цвета и формы и способны к профессии дизайнера. Они не будут создавать что-то из ряда вон выходящее, новое, а будут развивать или просто улучшать уже имеющееся. Большие шансы на успех имеют Львы-мужчины, работа которых связана с рекламой. К их главным качествам — а это любовь к системе, последовательность, изобретательные способности — можно добавить юмор. Он делает создаваемую ими рекламу единственной и неповторимой. Среди Львов вообще много людей с юмором. Взять, к примеру, известного французского комика Луи де Фюнеса.

Одно из главных качеств Львов — сила воли, и поэтому они словно созданы для профессионального спорта. Львы честолюбивы, обладают стальными нервами, силой, делают все по системе, точно и дисциплинированно. Но людям этого знака не хватает привычки упорно бороться.

Женщины со своими «львиными» качествами являются хорошими воспитателями, они — воплощение авторитета. Большой талант Львы-женщины проявляют в профессиях работника социального обеспечения и социолога. Здесь наряду с воспитательским и другими талантами активно вступает в действие их способность управлять, руководить и вести за собой. Им нравятся нести ответственность.

Львам не подходят профессии, связанные с обслуживанием других людей, как и с конторской рутинной, поскольку им необходима возможность выдвинуться. Повар, столяр, электрик, механик, агент туристического бюро — такая работа не для Льва. Ему не особенно подходят также профессии, требующие коллективного труда. Женщинам лучше не браться за работу

модестры, стюардессы, ювелира, машинистки, переподчицы.

Если вы в качестве шефа имеете дело с Львами-подчиненными, никогда не забывайте, что перед вами уверенные в себе, гордые личности с сильной волей. Соответственно «по-королевски» и ведите себя с ними.

Характер Льва

Львы обладают сильной волей и природной способностью добиваться своего. Они очень открыты и обращены к людям, доверчивы и того же ожидают от других. Абсолютно надежны.

У людей этого знака ярко выраженное чувство собственного достоинства, но оно ничего общего не имеет с высокомерием. Они тщеславны. Это качество дает им силу браться за чрезвычайно сложные дела и справляться с ними. Они фанатики совершенства и все делают по системе. Вера в свои силы у Львов безгранична. Они реалисты и идеалисты одновременно. Безусловно лояльны. Львам противны кривые тропинки, они борются, если нужно, но это должна быть честная борьба. У Львов значительные способности к руководству.

ДЕВА (24 августа — 23 сентября)

Люди этого знака работают с большим удовольствием и активностью, если видят конкретный результат для себя или фирмы. Они всегда делают ставку на выигрыш.

Хорошее ремесло — золотое дно, и уже из-за этого Девы пригодны для таких профессий, как булочник, кондитер, повар, мясник, строитель. Там они могут с блеском приложить к делу свои умелые руки. А поскольку они к тому же умны, то создают значительные ценности. Мужчины, родившиеся под знаком Девы, достигают вершин в профессии инженера. (Это относится, например, к автомобилестроителю Фердинанду Порше, который своим «фольксвагеном» приобрел всемирную славу.)

Но отнюдь не одни только деньги являются стимулом для Девы. Есть и другие ценности, а именно — идеалы. Так, Девы-мужчины активно работают в социальной сфере в качестве социологов, психологов, работников социального обеспечения, врачей. В этих профессиях они реализуют свою потребность служить

людям. Работа по призванию позволяет им добиться успеха и делает их счастливыми.

Женщины этого знака Зодиака — идеальные работники там, где требуется сочетание физического и умственного труда. При этом нельзя не упомянуть в качестве примера двух великих женщин: итальянского врача Марию Монтессори, которая заботилась о детях рабочих, и мать Терезу — «ангела Калькутты», которая посвятила свою жизнь служению беднейшим из бедных. Стремление делать что-то конкретное для людей влечет Деву и к таким профессиям, как ювелир и дизайнер.

Менее подходят для Дев профессии, требующие быстрых, решительных действий, моментальной реакции, а также связанные с риском и имеющие менее рациональный характер. Те виды деятельности, в которых важнее чувство, а не факты, также вряд ли подойдут Девам. Противопоказана им и деятельность, задевающая их чистоту как в прямом, так и в переносном смысле. (Например, фермер, садовник, криминалист.)

Как с ними сотрудничать? Девы пунктуальны и точны, не выносят небрежности и халтуры. Кто живет или работает рядом с ними, должен непременно это учитывать. Свое представление о чистоте Девы переносят на все сферы жизни.

Вы можете хорошо сработаться с Девами, если учтете: они не терпят тех, кто «сачкует», особенно если вы трудитесь коллективно, тем более на потоке, на конвейере. Они придерживаются фактов и очень щепетильны относительно правды.

Если вы начальник, давайте им задания, которые абсолютно ясны, результат должен поддаваться точной оценке и измерению. Если Дева — ваш шеф, следите, чтобы ваша работа выглядела корректно и чтобы у вас для ответов на вопросы всегда были наготове факты.

Характер Девы

Девы рассудительны и разумны — это их главная черта. Они судят, оценивают и действуют по рассудку. Отличная память позволяет им мыслить как кибернетической машине. Логика для Дев — главная заповедь. Держат свои чувства под контролем. Но когда

их обижают, видно, как они в действительности ранимы.

Девы корректны как в мыслях, так и в поступках. Они обладают способностью охватывать взаимосвязи, не упуская из виду детали, в высшей степени точны, тщательны и терпеливы.

Люди этого знака Зодиака придают огромное значение собственности, они очень бережливы. Расточительство любого рода их раздражает. У них первобытное ощущение чистоты. Девы искренне служат людям или делу. Это их духовная потребность [4].

ЧТО МОЖЕТ РАССКАЗАТЬ АНКЕТА

Биографический метод является одним из распространенных методов изучения человека. В социологии и психологии данный метод используется при изучении личных документов (переписки, дневников, автобиографий), которые представляют один из главных источников понимания жизненного мира личности. В практике кадровой работы к личным документам относятся прежде всего листки по учету кадров, автобиографии, характеристики, объяснительные и докладные записки. При приеме на работу важное значение имеет правильная интерпретация документов, представленных претендентом на ту или иную должность. Так, при ознакомлении с анкетными данными принимаемого на работу необходимо учитывать:

- внешний вид заполнения личного листка по учету кадров и автобиографии, разборчивость почерка и ясность изложения;

- пропущенные или оставленные без ответа вопросы;

- перерывы в работе, особенно если они превышают установленный срок;

- противоречия указанных в анкете сведений;

- как часто данный претендент менял место работы;

- по какой причине человек стремится поменять работу (желание переквалифицироваться, перебраться поближе к месту жительства, больше получать, работать именно в этой организации и т. п.).

Правильное изучение анкетных данных позволяет не только составить общее представление о работнике, но и заранее подготовить уточняющие вопросы для

последующей беседы. Например, довольно существенное влияние на становление специалиста или руководителя оказывают особенности его должностного пути. Как показывает практика, должностное движение специалистов в рамках линейной структуры производства (мастер — начальник участка — начальник цеха и т. д.) формирует более решительных и ответственных руководителей, а в рамках функциональной структуры (специалист — руководитель группы — начальник отдела и т. д.) — более осторожных руководителей, но в то же время знающих, высококвалифицированных специалистов.

Существует также определенная зависимость между стилем руководства и стажем работы руководителя. Выявлено, что при стаже работа до трех лет руководитель стремится установить полное взаимопонимание с коллективом, при стаже работы от 3 до 7 лет обладает склонностью к эксперименту — пытается найти новые методы руководства. При стаже работы свыше 7 лет период поисков заканчивается, руководитель свободно владеет всем арсеналом методов управления. Вместе с тем, работники со стажем руководящей работы свыше 20 лет, в силу возрастных особенностей, решения принимают осторожно, у них отмечается тенденция к консерватизму [80].

Профессиональный опыт, безусловно, имеет огромное значение, но известно, что этот опыт может быть широким, а может быть повторяющимся. Широким опытом обладают те руководители, которые последовательно работают в различных должностях. Повторяющимся опытом обладают работники, длительное время занимающие одну и ту же руководящую должность. Отрицательную роль играет и потеря интереса к работе на одном посту. Особенно это характерно для руководителей относительно молодого возраста, которые считают, что переросли уровень занимаемой должности.

Известно, что критическими периодами адаптации на руководящих должностях являются следующие: «вхождение в должность» — первый год работы; переход к стадии оптимальной продуктивности — 2,5—3 года; появление некоторых признаков снижения эффективности через 6—7 лет. Таким образом, сроки занятия одной руководящей должности не должны, как правило, превышать 7 лет. При этом, естественно,

необходимо учитывать и уровень управления. Например, у мастеров производственных участков наибольшая эффективность работы достигается в период от 1,5 до 4 лет стажа, а у начальников цехов и отделов — от 2 до 5 лет. У руководителей ранга директора предприятия и выше период наиболее эффективной деятельности может несколько превышать указанные пределы [102].

Говоря о наиболее эффективном периоде деятельности руководителей, с точки зрения их возраста и стажа работы, следует также отметить, что наибольшего успеха достигают те из них, кто в течение более короткого времени прошел предыдущие должностные ступени. Например, для директоров заводов число предшествующих управленческих уровней равняется в среднем 8—10, а время достижения поста директора 18—22 годам. Следовательно, среднее время пребывания в предшествующих должностях составляет около 2,2 года, то есть руководители на предыдущих должностях не выходили за период максимальной эффективности и достигали высшего уровня управления в расцвете физических сил и творческих способностей [80].

Важное значение имеет *место и время приобретения работником среднего и высшего образования*. Так, продолжительность обучения в значительной мере влияет на закрепление человека за определенной профессией, рост его квалификации, способствует формированию активной жизненной позиции. Больше преимуществ в этом отношении имеет обучение с отрывом от производства. Практики, получающие образование заочно и связывающие теорию с конкретными делами, быстрее и энергичнее других специалистов осваиваются на командных высотах управления. Поэтому при отборе специалистов на руководящие должности предпочтение следует отдавать тем, кто окончил дневные средние специальные учебные заведения и затем приобрел по той же специальности высшее образование без отрыва от производства.

Учет возрастных особенностей работников управления и связанных с ними показателей образования, общего и профессионального стажа работы, в том числе и на одной должности, предполагает необходимость создания планов деловой карьеры для специалистов. При этом следует предусматривать поэтапность

служебного роста специалиста, при котором считается нецелесообразным «скачкообразное», через две-три должностные ступени, перемещение работника. К тому же не всегда имеется возможность для перемещения «по вертикали». Поэтому, например, начальников цехов можно перемещать «по горизонтали» в более сложные цеха с обязательным увеличением заработной платы. Следует также шире использовать процедуры присвоения классности и категорий организаторам и специалистам производства.

Таким образом, правильное и внимательное изучение анкетных материалов, представленных работником, позволяет в определенной степени реконструировать его жизненный путь и в наиболее общих чертах составить представление об уровне его квалификации, преимущественной профессиональной направленности, склонностях и интересах, других индивидуально-психологических особенностях.

ПЕРИОДЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ

При использовании биографического метода необходимо ориентироваться в различных этапах и периодах формирования и развития человека, наличие которых подтверждается данными генетической психологии. Из многих схем периодизации жизненного пути человека особого внимания заслуживает схема Э. Эриксона, согласно которой человек в своем психическом развитии проходит 8 фаз:

1. Первый год жизни (доверие — недоверие). В зависимости от ухода ребенок обучается воспринимать окружающую обстановку. В этот период у него формируется отношение к обстановке, хаосу, враждебности.

2. Второй и третий годы (самостоятельность — зависимость). Здесь формируются навыки самостоятельности и самоконтроля, адекватности в различных реакциях. Усиленная опека в этот период ведет к формированию чувства стыда и сомнений.

3. Четвертый и пятый годы (инициатива — чувство вины). Отношение родителей к самостоятельности в действиях ребенка ведут к формированию инициативы или полной безынициативности. В последнем случае формируется чувство вины.

4. Шестой — одиннадцатый год (трудолюбие — комплекс неполноценности). Стремление ребенка к познанию, овладение различными умениями и навыками воспитывают в нем трудолюбие. Если же его активности ставят всяческие преграды, то создаются условия для формирования комплекса неполноценности.

5. Двенадцать — восемнадцать лет (идентификация личности — смешение ролей). В этот период подросток, играя различные социальные роли (ученика, сына, товарища, брата и т. д.), вырабатывает чувство личной определенности, присущее только ему. При неблагоприятных же условиях подросток теряется в ситуациях ролевого поведения, не находит своего места в социальном окружении.

6. Ранняя зрелость (интимность — изоляция). Успешное взаимодействие с противоположным полом ведет к воспитанию интимности, неудачное — к развитию одиночества.

7. Средний возраст (коллективизм — эгоизм). Человек может проявлять свою личностную направленность на семью, общество, процесс и результаты труда, либо ориентироваться только на себя, свои собственные интересы и потребности.

8. Старость (чувство исполненного долга — отчаяние). В эту последнюю фазу жизни человек оценивает пройденный путь. В результате одни чувствуют удовлетворение от сделанного, другие приходят в отчаяние от напрасно прожитой жизни [35].

В психологии считается общепринятым, что личность человека в полной мере формируется на протяжении первых трех-пяти лет жизни. Этот возраст связан с наиболее ранними переживаниями детства, началом осознания своего «Я». Здесь большую роль оказывают родители, от поведения которых во многом зависит формирование личности ребенка, в частности, уровней его притязаний на определенные жизненные достижения и уровней реальных достижений. Формирование уровней притязаний и ожиданий имеет важнейшее значение для благотворного развития человека, поскольку связано с таким стержневым качеством личности, как чувство собственного достоинства. А чувство собственного достоинства, в свою очередь, равно частному от делений величины успеха человека на его притязания.

При этом, чем выше успех и чем меньше притязания, тем выше чувство собственного достоинства и, наоборот. Люди с высоким показателем чувства собственного достоинства обладают гордостью за свое «Я», а с низким — сомнением. В результате первые проявляют тенденцию твердо отстаивать свое мнение, аргументируя его, а вторые — упорствовать или соглашаться [35].

В этой связи представляют интерес данные Робайе относительно зависимости уровней притязаний и ожиданий от положения ребенка в семье, которые проливают некоторый свет на генезис оценки самого себя и идеального «Я»:

1. Ребенок, не испытывающий фрустраций, любимый, воспитывающийся в атмосфере терпимости и равномерно развивающийся, будет иметь высокий уровень ожиданий и умеренный уровень притязаний.

2. Излишне опекаемый ребенок, любимый, но лишенный ощущения независимости, будет иметь низкий уровень ожиданий и умеренный уровень притязаний.

3. Ребенок, вырастающий в строгости, недостаточно любимый, воспитуемый по методу наказаний и вознаграждений, может иметь высокие уровни ожиданий и притязаний.

4. Ребенок, рано испытавший фрустрацию и капризный, будет иметь низкий уровень ожиданий и высокий, чаще всего нереализуемый, уровень притязаний [99].

Таким образом, биографический метод представляет собой метод синтетического описания человека как личности и субъекта деятельности. Данный метод — исторический и одновременно генетический, так как позволяет проследить динамику жизненного пути человека. Предметом биографического метода является жизненный путь личности, а источниками биографической информации выступает сам изучаемый человек и события окружающей его среды [23].

Составление характеристики личности на основании биографического метода включает следующие разделы:

1. Данные жизненного пути.

2. Ступени социализации (ясли, сад, школа, вуз и т. д.).

3. Среда развития (место жительства, учебные учреждения и т. п.).

4. Интересы и любимые занятия в разные периоды жизни.

5. Состояние здоровья (в том числе перенесенные заболевания).

Исследование личности биографическим методом проводится следующим образом. Испытуемому предлагается формализованная биографическая анкета и дается следующая инструкция: «Просим Вас как можно подробнее рассказать историю Вашей жизни: в какой семье Вы родились, как прошло Ваше детство, как жила Ваша семья, как ее члены относились друг к другу. Каковы Ваши самые ранние воспоминания? Желательно, чтобы рассказали о том времени, когда Вы учились в школе: что Вам там нравилось и что не нравилось. Как в это время складывались Ваши отношения с родителями? Кто были Ваши друзья? Чем Вы интересовались и что думали о будущей жизни? Хотелось бы также, чтобы Вы рассказали о том, как Вы жили, став взрослым человеком, как выбирали профессию, каким образом Вы проводили свободное время. Расскажите о том, что представляется Вам наиболее интересным и важным. Каковы Ваши жизненные планы?».

Обработка результатов предполагает составление таблицы личностного развития, куда в хронологическом порядке выписываются из всех заданных вопросов даты, упомянутые испытуемым, события, связанные с этими датами, и переживания, сопровождающие их.

Далее ответы обрабатываются методом контент-анализа. Интерпретация результатов предполагает анализ:

- социальной ситуации развития личности;
- основного фона эмоциональных переживаний в разные периоды развития;
- ценностных ориентаций, направленности, интересов, тенденций, среды общения, социальной активности личности;
- основных конфликтов и движущих сил развития личности.

II.

«ТЕЛЕСНЫЕ» ТЕСТЫ

К методам визуальной психодиагностики относятся так называемые «телесные» тесты, о многих из которых уже шла речь при описании мимики, жестов, осанки и других внешних характеристик поведения человека. Кроме этого существуют методики, позволяющие определять некоторые врожденные индивидуально-типические свойства личности, такие, например, как относительное преобладание второй или первой сигнальной системы, что, в свою очередь, связано с функционированием правого и левого полушарий мозга человека.

АСИММЕТРИЯ МОЗГА И ХАРАКТЕР ЧЕЛОВЕКА

Ранее нами были рассмотрены специфические человеческие типы, обозначенные И. П. Павловым как «художественный» и «мыслительный» (существует еще и промежуточный, «средний» тип). Данная типология связана с учением, согласно которому высшая нервная деятельность человека характеризуется наличием в ней двух сигнальных систем: первой сигнальной системы — образной, эмоциональной и второй — связанной с отображением этих образов посредством слова — сигнала сигналов. Относительное преобладание первой сигнальной системы характеризует художественный тип, относительное преобладание второй — мыслительный тип, равное их представительство — средний тип людей [51].

Наличие двух сигнальных систем в психике человека связано с деятельностью правого и левого полушарий мозга, первое из которых преимущественно участвует в продуцировании образов и эмоций, а второе — слов и речи в целом. Относительное преобладание деятельности правого полушария мозга человека позволяет говорить о доминировании первой сигнальной системы, а преобладание левого полушария — о доминировании второй. Известно, что левое полушарие мозга управляет правой стороной тела человека, а правое — левой (так называемая асимметрия мозга). Простейший тест для выявления относительного преобла-

дания той или иной сигнальной системы состоит в неоднократном «схлестывании» или переплетении пальцев: если сверху всегда оказывается большой палец левой руки, то говорят об отнесении данного человека к художественному типу (первая сигнальная система); если сверху оказывается большой палец правой руки, то это указывает на мыслительный тип (вторая сигнальная система).

Индивидуально-психологические качества, характеризующие принадлежность индивидуума к одному из трех типов людей, проявляются в *общих* и *специальных способностях* человека, его индивидуальном «жизненном стиле». Дело в том, что развитие способностей опирается на соответствующие задатки, представляющие собой некоторые врожденные анатомо-физиологические особенности нервной системы, мозга человека. Поэтому изучение врожденных индивидуально-типических особенностей высшей нервной деятельности является важным условием эффективного профессионального отбора.

Основные различия в работе полушарий головного мозга человека впервые обнаружил американский ученый Р. Сперри, который однажды в лечебных целях рискнул рассечь межполушарные связи у больных эпилепсией. В результате было обнаружено, что человек, у которого было «отключено» правое полушарие, а «работало» левое, сохранял способность к речевому общению, правильно реагировал на слова, цифры и другие условные знаки, но часто оказывался беспомощным, когда требовалось что-то делать с предметами материального мира или их изображениями. Когда «отключали» левое и «работало» одно правое полушарие, пациент хорошо разбирался в произведениях живописи, в мелодиях и интонациях речи, ориентировался в пространстве, но терял способность понимать сложные речевые конструкции и совершенно не мог сколько-нибудь связно говорить. В соответствии с этим основная деятельность левого полушария получила название логико-вербального мышления, а правого — пространственно-образного [65].

Отличительной особенностью «правополушарного» образного мышления считают способность целостно, в комплексе воспринимать предметы и явления, с одновременной и моментальной обработкой многих параметров. «Левополушарное» же мышление наделяют

способностью к последовательной обработке информации, когда познание происходит постадийно, и в связи с этим носит аналитический характер. Данное отличие было установлено еще И. П. Павловым, который писал, что «художников» захватывает действительность целиком, сполна, без всякого дробления и разъединения, а «мыслители» дробят ее и тем как бы умертвляют, делая из нее скелет и затем только постепенно собирают ее части и стараются таким образом оживить, что вполне им все-таки так и не удается» [54].

В последнее время многие исследования продолжили и углубили учение о деятельности полушарий мозга человека. Обзор результатов этих исследований позволяет сделать вывод о двух различных типах мышления. Это различие сводится к принципам составления связного контекста из отдельных элементов информации: левополушарное мышление из этих элементов создает однозначный контекст, то есть из всех бесчисленных связей между предметами и явлениями оно активно выбирает только некоторые, наиболее существенные для данной конкретной задачи. Правополушарное же мышление создает многозначный контекст, благодаря одновременному схватыванию практически всех признаков и связей одного или многих явлений. Иными словами, логико-знаковое мышление вносит в картину мира некоторую искусственность, тогда как образное мышление обеспечивает естественную непосредственность восприятия мира таким, каков он есть.

Описанная концепция фундаментальных различий между лево- и правополушарной стратегией переработки информации имеет прямое отношение к формированию различных способностей человека. Так, для научного творчества, то есть для преодоления традиционных представлений, необходимо восприятие мира во всей его целостности, что предполагает развитие способностей к организации многозначного контекста (образного мышления). И, действительно, существуют многочисленные наблюдения, что для людей, сохраняющих способности к образному мышлению, творческая деятельность менее утомительна, чем рутинная, монотонная работа. Люди же, не выработавшие способности к образному мышлению, нередко предпочитают выполнять механическую работу, причем она им не кажется скучной, поскольку они как бы «закрепощены»

собственным формально-логическим мышлением. Отсюда ясно, как важно с ранних лет правильно строить воспитание и обучение, чтобы оба нужных человеку типа мышления развивались гармонично, чтобы образное мышление не оказалось скованным рассудочностью, чтобы не иссякал творческий потенциал человека [65].

ПРЕОБЛАДАЮЩЕЕ ПОЛУШАРИЕ И КАРЬЕРА

Итак, известно, что наш мозг состоит из двух полушарий, и при рождении человека каждое из них имеет потенциал контролировать большинство, а возможно, и все виды функций организма. Однако полушария вскоре начинают «специализироваться»: у большинства людей — тех, кто пишет правой рукой — левое полушарие отвечает за речь, логическую обработку информации и многое другое, включая движения правой стороны тела. Правое полушарие «контролирует» образное мышление, интуицию, творчество, воображение и является связующим звеном с чувствами (ощущениями). Предполагают также, что существует связь между правым полушарием и чувством юмора. Это же полушарие управляет движениями левой части тела. В то же время человек может преимущественно обрабатывать информацию при помощи левого или правого полушария, либо являться представителем «смешанного мозга».

По наблюдениям директора Центра консультирования по профессиональной занятости Т. Мили (США), «правополушарные» и «левополушарные» работники имеют следующие отличительные особенности.

Обрабатывающие информацию при помощи левого полушария любят иметь дело с проблемами, решаемыми логическим путем, и являются активными и разговорчивыми людьми. Скорее конформисты, они ищут точные факты и любят конструктивные предписания (задания). Они скорее сделают выводы, чем произведут новые идеи, и, в сущности, они скорее улучшают существующий процесс или продукт, чем изобретут что-то новое. Им нравится работать в проблемно-ориентированных организациях, имеющих четкую структуру, налаженный контроль и ясно очерченный круг

ответственности. Прежде организации и системы работы были по преимуществу «правомозговыми». Многие системы, возможно, начали превращаться в «левомозговые» после Ф. Тэйлора, основателя научного менеджмента.

Люди, обрабатывающие информацию при помощи правого полушария, «сильны» вопросами, решаемыми интуитивным путем, и очень хорошо образно мыслят. Им нравится изобретение, нахождение главной идеи, открытие через проблемную ситуацию. Они чаще не являются конформистами (приспосабливающимися). Обрабатывающие информацию при помощи правого полушария часто предпочитают организации, которые имеют идеалистические цели, и такие, где они могут проявить личную инициативу. Им нравятся гибкие правила и они существенным образом человеко-ориентированные.

Люди со «смешанным» мозгом используют стратегии левого или правого полушария в соответствии с ситуацией. Не бесспорно, что смешанная обработка информации имеет преимущество, например, в области кадровой работы.

Т. Мили утверждает, что существует важная отрасль знания о соответствующих склонностях левосторонних («левой») и правосторонних («правшей») людей, а также о том, что не игнорируя их как в проектировании и компоновке рабочих мест, так и в решениях по комплектованию штата и его расстановке, менеджеры могли бы серьезно улучшить исполнение работы служащими. Особенно это касается правильного использования «левой», которые составляют примерно 10 % всех людей и среди которых часто встречаются одаренные люди (например, Леонардо да Винчи, Микеланджело, Чарли Чаплин, В. И. Даль, И. П. Павлов и многие другие).

Леворукость нельзя считать болезнью или, тем более, психическим отклонением, однако иные родители, а зачастую и учителя, пытаются переучивать таких детей. Ученые же убеждены: насильственное переучивание леворуких приводит к неврозам, поскольку природа не прощает стремления переиначить то, что она заложила в самые сокровенные глубины организма. Не случайно, тот же Т. Мили, обративший пристальное внимание на проблему леворукости служащих, обнаружил среди своих клиентов более 60 % «левой»,

страдающих от различных стрессов. При этом «леворукие» называли широкий круг причин (личные или семейные проблемы, неопределенность карьеры, ухудшающееся исполнение работы и т. д.), кроме единственно верной. В основе же такого стресса лежит, как правило, невозможность «правомозговой» личности («левши») приспособиться к другому миру — миру, который является «левополушарным» [19].

Поэтому, при поисках путей улучшения работы с персоналом необходимо учитывать фактор «леворукости» в проектировании оборудования и деловой мебели, планировании рабочего места, решениях по вербовке, отбору и развитию карьеры специалистов. Тем более, по наблюдениям Т. Мили, почти все леворукие — «белые воротнички», большинство из них мужчины, часто менеджеры и сотрудники творческой направленности. Так, 8 из 10 сотрудников творческого отдела одного из американских рекламных агентств оказались «левшами», а научный отдел одной из ведущих промышленных организаций, состоящий из 12 сотрудников, включал 11 левшей во главе с руководителем подразделения. Иными словами, используя «правомозговых» людей для выполнения «левополушарной» работы, организация не только губит таланты, но и плодит неудовлетворенных работой служащих, что неминуемо скажется на текучести персонала, а, значит, и на результатах общей деятельности фирмы.

Как же определить, «левша» перед вами и каковы возможные проявления этого? Т. Мили дает следующие рекомендации:

во-первых, вы можете увидеть леворукость служащих при письме или заметить, что они пользуются левой рукой, много жестикулируя;

во-вторых, используйте наблюдения за движениями глаз говорящего: «правши» при задумчивости обращают взор вправо, «левши», наоборот, — влево;

в-третьих, изучите интересы досуга служащего, которые у «левшей» часто связаны с необходимостью обязательности и непосредственного восприятия. Если вы видите в данных о кандидате при поступлении на работу, что его интересы включают некоторые из следующих: виндсерфинг, парусный спорт, лыжи, альпинизм, изготовление моделей (например, авиамоделирование), игры с ракеткой (теннис, бадминтон), вполне возможно, что перед вами «левша».

Естественно, что осязательная привлекательность для «левшей» относится не только к досугу; она может распространяться также на работу. И здесь часто заключается проблема, поскольку традиционно любой связанный с осязанием род занятий принято относить только к ручному (физическому) труду. В связи с этим «левши» могут иметь трудности с карьерой. Для того чтобы такого не происходило, необходимо уже на этапе приема на работу предусмотреть оптимальное использование работника с учетом «фактора леворукости».

С различиями в работе полушарий головного мозга человека, их асимметрией связаны, как уже отмечалось, общие и специальные способности, изучение и своевременное развитие которых имеет важное значение для практики профессионального отбора. Дело в том, что индивидуально-типические особенности, обусловленные функционированием различных участков мозга, являются, как правило, врожденными и слабо поддающимися коррекции. Вместе с тем, современными исследователями установлено, что преобладание в психической деятельности человека того или иного полушария во многом определяет профессиональный выбор и успешность его реализации, поэтому раннее выявление таких особенностей способствует оптимизации планирования жизненного пути личности, а также улучшению работы с персоналом.

Определение профессиональной пригодности того или иного человека к соответствующему виду деятельности возможно на основе изучения врожденных индивидуально-типических признаков, к числу которых относятся: тип переплетения пальцев, ведущая рука, доминирующий глаз и некоторые другие. Например, профессию управленца можно отнести к профессиям абсолютного типа пригодности. Такой подход ставит проблему строгого психологического отбора, в связи с чем и представляет интерес анализ взаимозависимости между успешностью управленческой деятельности и врожденными индивидуально-типическими признаками человека.

Для выявления названных признаков можно использовать методику советских психологов Т. К. Чернаенко и Б. В. Блинова, позволяющую выявить тип переплетения пальцев, доминирование правого или левого глаза, ведущую руку.

Определение ведущего глаза. Необходим белый лист бумаги размером 5×10 см с отверстием 1×1 см в центре. Фиксируется предмет, находящийся на расстоянии двух-трех метров. Глядя на него через отверстие в листе бумаги (лист нужно держать на расстоянии 30—40 см от глаз), поочередно закройте правый и левый глаз. Ведущим считается тот, при закрывании которого предмет исчезает из поля зрения, или тот, которым вы видите предмет так же, как двумя глазами.

Проба «переплетение пальцев». Переплетите быстро, не думая, пальцы. Повторите процедуру несколько раз. Если сверху всегда оказывается большой палец правой руки, то по данному признаку у вас преобладает правая рука. Если сверху ложится большой палец левой руки, то ведущая рука — левая.

Проба «скрещивание рук» или «поза Наполеона». Если при скрещивании рук правая кисть ложится первой на левое предплечье, оказываясь на нем сверху, а левая располагается под правым предплечьем, значит, в данной пробе ведущей является правая рука.

Как показали исследования, проведенные названными учеными, в группе лучших руководителей наблюдаются три следующих профиля: а) сочетание правого ведущего глаза, левого типа переплетения пальцев и правой руки в «позе Наполеона»; б) сочетание правого ведущего глаза, правого типа переплетения пальцев и правой руки в «позе Наполеона»; в) сочетание левого ведущего глаза, левого типа переплетения пальцев и левой руки в «позе Наполеона». Низкой психологической пригодности к управленческой деятельности соответствуют профили типа сочетания левого ведущего глаза, левого типа переплетения пальцев и правой руки в «позе Наполеона», а также правого ведущего глаза, правого типа переплетения пальцев и левой руки в «позе Наполеона».

При этом было также выявлено следующее. Руководители с левым ведущим глазом оказались более консервативными и скептическими. Они несколько медленнее соображают по сравнению с «правоглазыми» и у них сильнее выражены стремление к доминированию, потребность в признании. Они более агрессивны, активнее стремятся к независимости. Руководители с данным признаком более тревожны, нервны, более эмоциональны, чем «правоглазые», менее устойчивы к стрессу, менее адаптивны, хотя и более активны.

Руководители с *правым ведущим глазом* являются более гибкими, спокойнее относятся к переменам, не боятся нового. Их поведение более адаптивное, они более социабельны и контактны. У них меньше выражена потребность в «отдельности», больше — в единении.

Обладатели *правого типа переплетения пальцев* более недоверчивы, фиксированы на неудачах, склонны к соперничеству. У них больше выражены самодостаточность, стремление к независимости, самостоятельности. Лица с *левым типом переплетения пальцев* более социабельны, уступчивы и терпеливы. У них более выражены предрасположенность к групповой деятельности и «чувство локтя» [87].

ОСНОВЫ ГРАФОЛОГИИ (ПОЧЕРКОВЕДЕНИЯ)

При изучении анкетных материалов важное значение имеет почерк человека, исследованием которого занимается графология. Графология — это учение о почерке как разновидности выразительных движений, отражающих психологические свойства и психические особенности состояния пишущего. Например, сильное преувеличение длины линии по сравнению с эталоном трактуется графологами как показатель эмоционального возбуждения. Диагностическое значение подобных тестов подтвердили ленинградские психологи в лаборатории академика Б. Г. Ананьева [18].

Раскрытие связей между почерком и личностью — это раскрытие самых интимных и в то же время самых общих внутренних качеств человека. Так, особенности психологии мужчин и женщин проявляются уже в различных типах почерка. Например, мужской почерк характеризуется следующими показателями: беззаботный, неробкий; торопливый; неправильный (неравномерный); буквы остаются открытыми (например *i* — без точки); некрасивый; плохо выглядит; размашистый, широкие линии и широкие буквы; твердый, сильный нажим; острые углы; ошибки; наклон вперед; слитный; свободный. Женский почерк: тщательный; чистый; единообразный; точный; определенный; правильный; буквы без пропуска знаков; красивый; маленькие линии без нажима; округленный; стандартный; наклон назад; компактный; с близко стоящими буквами [24].

Графология, как и многие другие учения, шла долгим и извилистым путем скрупулезного накапливания отдельных наблюдений, чтобы установить связь между двумя рядами фактов — особенностями почерка и характера. При этом, некоторые связи, как отмечает, например, известный психолог Д. Гуревич, довольно очевидны: «Чудак (оригинал) пишет своеобразно, поэтому его легко и узнать» [18].

Графологи прошлого считали, что сильный нажим означает развитость чувственных влечений, а крупный почерк — энергичность, возвышенность души, тщеславие, развитое чувство собственного достоинства, склонность к широкому размаху, общительность, желание выдвинуться.

Результаты современных исследований подтверждают имеющуюся взаимосвязь почерка с некоторыми психическими особенностями человека. По мнению многих психологов, в почерке больше, чем в любой другой двигательной активности человека, проявляется его психическая сущность. Дело в том, что неосознанное напряжение определенных групп мышц сопровождает все наши душевные движения. Так, если человек находится в каком-то стойком эмоциональном состоянии, или же у него есть стойкая тенденция в поведении, то это проявится в стойком напряжении отдельных мышечных групп. Различия же в тоне различных мышечных групп будут источником различий и в расположении линий на бумаге, что проявится в своеобразии почерка [18]. К тому же за долгую историю человечества некоторые геометрические понятия превратились для нас в символ, к которому мы можем по-разному относиться, принимая или отвергая его. Например, «острые углы», как правило, ассоциируются с упорством, резкостью, неуступчивостью, что, зачастую, находит свое отражение в написании букв: но если упорство и резкость нам неприятны, мы будем избегать в письме острых углов, потому что знаем об этой ассоциации.

Почерк зависит также от типа нервной системы, что подтверждается современными исследованиями по профессиональному отбору людей. Ведь для письма, как и для всякой другой работы, нужны определенные затраты энергии, и ее можно истратить на эту работу больше или меньше. Одно и то же можно написать большими или маленькими буквами, можно при этом

нажимать на бумагу с большей или меньшей силой. А зависеть все будет от «энергетического блока» мозга, с которым связаны аффекты и общая активность его коры, что проявляется в соответствующем типе высшей нервной деятельности человека.

Графологический анализ широко используется сегодня в практике кадровой работы зарубежных промышленно развитых стран. Например, в оценочных центрах США при подборе новых работников используется графологический анализ анкет претендента по 238 признакам, с помощью которого могут быть описаны: расположение текста, направление и наклон букв, их величина и форма, ритм письма и т. д. [59]. В последнее время в США получают все большее распространение графологические бюро, специализирующиеся на анализе профессиональных и личных качеств претендентов на различные управленческие должности по почерку. Графологический анализ явился для компаний и правительственных учреждений более простым, дешевым, а главное, более верным способом отбора, чем традиционные психологические тесты. Например, графологическое бюро Шэйлы Курц, состоящее из пяти сотрудников, анализирует до трехсот черт характера, принадлежащих обладателю одного почерка. Наибольшую известность этому бюро принесла характеристика, выданная им в 1980 году Р. Рейгану во время его первой президентской кампании: «Этот человек не склонен к глубоким взвешенным размышлениям. По складу ума он не мыслитель. Ему ближе решение сиюминутных задач».

Советские психологи обратились к почерку в 20—30-е годы, когда была установлена связь почерка с типом телосложения человека и были проведены исследования по установлению характерных различий между почерками астеников и пикников. Крупным русским графологом Д. М. Зуевым-Инсаровым была разработана система графологических признаков, посредством которой по почерку можно установить пол, возраст, образование, род занятий и некоторые характерологические оценки индивида. Однако уже в 30-е годы отечественной графологии было отказано в праве на существование, и исследования прекратились.

Как показали исследования многих зарубежных и отечественных ученых, в том числе и известных наших почерковедов Д. М. Зуева-Инсарова и В. Д. Берлова, между графологическими и морфологическими оценками индивида существует высокий коэффициент корреляции, особенно в оценке соотношения личности с социальной средой, которые являются чрезвычайно важными компонентами общего поведения человека. Легкость сближения с людьми, потребность в общении, непринужденность поведения в новой среде, разговорчивость и открытость,— это как раз качества, отличающие шизотипа от циклического типа (или астеника от пикника), и разделение данных и противоположных свойств, по утверждению В. Д. Берлова, может быть выполнено на основе анализа почерка с достаточной степенью точности.

Одним из графологических признаков, дающих материал для суждения о преобладании перечисленных черт поведения, служит округлость или заостренность букв письма. Так, профессор Р. И. Черановский, исследуя почерк у представителей различных конституций, установил, что почерк пикника резко выделяется округлостью вершин, плавным характером перехода от изгиба к изгибу и характеризуется сравнительно малым числом изгибов [87]. У атлетоидов и астеников, объединяемых, согласно Э. Кречмеру, некоторой общностью свойств темперамента, кривые, наоборот, имеют резкий угловатый характер, вершины кривых вытягиваются и виден резкий переход от одного взмаха к другому. Если, например, сопоставить автограф Бисмарка, типичного шизотипа, и подпись русского писателя Вс. Иванова с его ярко выраженной пикнической конституцией, то можно увидеть поразительное сходство соответствующих кривых [8].

Если суммировать данные исследований связей между почерками и телосложением, то можно сказать следующее.

Почерк пикника характеризуется отсутствием отдельно выведенных букв, а написанное им слово представляет собой одно слитное, плавное целое, состоящее из одной-двух сложных кривых линий. Буквы равноммерны по величине, форме и наклону, закруглены,

Общее впечатление легкости, непринужденности, плавности письма, отсутствие микрографии. Отмечается сходство почерков пикников между собой.

Почерк астеника характеризуется одним или несколькими из таких свойств:

1) разделенность слова на несколько частей, на буквы, или части букв, между собой несоединенных;

2) если буквы и соединены, то причудливо, неравномерно;

3) отдельные буквы неравномерны, неправильны по величине, форме, наклону, не закруглены, заострены;

4) иногда буквы равномерны и закруглены, но отмечается излишняя тщательность и аккуратность в ведении отдельных букв;

5) известная «детскость», неправильность, неуверенность почерка;

6) микрография;

7) окаменелость почерка, его неизменяемость ни при эмоциях, ни при скорости письма;

8) необычный наклон букв [8].

Почерк атлетика, в отличие от почерков астеников-«мыслителей» и пикников-«собеседников», более вариативен и в значительной степени связан с той ролью, которую атлетонд-«практик» выбирает для себя в том или ином случае. Перевоплощения «практика»-атлетика из одной роли в другую проявляется и в соответствующем почерке [49].

При исследовании почерка пикников и астеников отмечаются также резкие различия в нажиме, в ритме давления, в характере кривых, выражающих силу нажима. С психологической точки зрения характер почерка пикников объясняется отсутствием интрапсихического напряжения, результатом чего является и «легкость» письма. У астеника обратное соотношение психических свойств находит свое выражение в почерке, как бы отражающим это постоянное внутреннее напряжение.

Профессор Д. Гуревич находит и физиологическую трактовку свойств почерка: у пикников ясно выражена способность к быстрой смене иннервации и денервации, и в письме отмечается быстрая денервация после нажима; у астеников вследствие недостаточности экстрапирамидной системы и преобладания корковых механизмов, денервация несвоевременна, что дает и постоянный характер мышечного тонуса при письме.

Таким образом, высокая корреляция по характерологическим чертам, выделяющим шизоидные и циклоидные компоненты поведения, находит свое определенное объяснение как в психологических свойствах представителей данного почерка, так и психофизиологических особенностях построения и характера письма [8].

Мы рассмотрим пример простейшего графологического теста, использование которого позволяет в наиболее общих чертах составить представление об обладателе того или иного почерка.

Графологический тест

Размер букв:

1. Очень маленькие — 2 балла.
2. Просто маленькие — 7 баллов
3. Средние — 17 баллов.
4. Крупные — 20 баллов.

Наклон букв:

1. Левый наклон — 2 балла.
2. Легкий наклон влево — 5 баллов.
3. Правый наклон — 14 баллов.
4. Резкий наклон вправо — 6 баллов.

Направление почерка:

1. Строчки ползут вверх — 16 баллов.
2. Строчки прямые — 12 баллов.
3. Строчки ползут вниз — 1 балл.

Размашистость и сила нажима:

1. Легкая — 8 баллов.
2. Средняя — 15 баллов.
3. Очень сильная — 21 балл.

Характер написания слов:

1. Склонность к соединению букв и слов — 11 баллов.
2. Склонность к отдалению букв друг от друга — 18 баллов.
3. Смешанный стиль — 15 баллов.

Общая оценка:

1. Почерк старательный, буквы выведены аккуратно — 13 баллов.
2. Почерк неровный, некоторые слова читаются с трудом — 9 баллов.
3. Почерк небрежный, неразборчивый, буквы написаны кое-как — 4 балла.

Ключ к графологическому тесту

38—51 балл — такой почерк наблюдается у людей со слабым здоровьем, пожилых.

52—63 балла — так пишут люди робкие, пассивные, флегматичные.

64—75 баллов — этот почерк принадлежит людям нерешительным, мягким, кротким, с утонченными манерами. Они часто немного наивны, но не лишены чувства собственного достоинства.

76—87 баллов — это почерк людей, отличающихся прямотой и откровенностью, они общительны и впечатлительны.

88—96 баллов — люди с таким почерком отличаются честностью и добропорядочностью, имеют сильную, устойчивую психику, они инициативны, решительны и смекалисты.

97—109 баллов — обладатели такого почерка индивидуалисты. Они вспыльчивы, обладают быстрым и острым умом, отличаются независимостью в суждениях и поступках и в то же время обидчивы и нередко трудны в общении. Это люди одаренные, склонные к творчеству.

110—121 балл — почерк людей без чувства ответственности, недисциплинированных, грубых и заносчивых.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вот мы и закончили вводный курс визуальной психодиагностики, овладение которой и дальнейшее углубление знаний и умений в этой области зависит уже в большей степени от вас самих. Целью данной книги было стремление помочь вам двигаться в нужном направлении. Для этого потребуются более детальное изучение различной, в том числе специальной, литературы, а главное — постоянное развитие наблюдательности, для совершенствования которой жизнь нам ежеминутно представляет множество примеров.

В заключение автор хотел бы еще раз подчеркнуть следующее. Воспринимая внешний вид, действия, поступки и в целом деятельность того или иного человека, мы получаем возможность «приоткрывать» его внутренний мир, познавать убеждения, потребности, интересы, чувства, характер и способности личности. Поэтому знания и тем более полученные психологические данные о человеке требуют огромного такта и осторожности в их использовании.

Опыт показывает, что при длительном занятии тем или иным видом профессиональной деятельности у многих зачастую возникает тенденция оценивать других людей с определенной точки зрения, что может превратиться в негативную привычку. Такая особенность восприятия людей особенно отчетливо проявляется у тех, в чьей повседневной работе другой человек выступает главным объектом деятельности (например, руководители всех рангов, работники кадровых служб, преподаватели и т. д.). Чтобы избежать этого, важно исключать любую предвзятость при восприятии и оценке других людей. Всем нам время от времени необходимо напоминать себе, что главное, чем мы должны овладевать,— это искать пути для взаимопонимания с окружающими нас людьми.

МЕТОДИЧЕСКАЯ ПРОЦЕДУРА «ПРЕДПОЧИТАЕМЫЙ ТИП СИМПАТИИ»

В структуру отношений симпатии как механизма групповой и межличностной интеграции входят: 1) эмоции симпатии, представляющие собой способность сочувствовать, реагировать на чужие как отрицательные, так и положительные эмоции; 2) совокупность стимулов (особенности ситуации, личностные качества других людей), способных вызвать чувство симпатии у партнеров по взаимодействию. Стимулами, вызывающими чувство симпатии, могут быть: определенное личностное сходство между взаимодействующими индивидами, наличие у объекта симпатии различных социально одобряемых качеств, наличие качеств, облегчающих межличностный контакт, и т. п.

Данная методика включает в себя стимульный материал (рисуночный тест), систему тестовых заданий и план интервью. Стимульный материал — это 36 пронумерованных рисуночных портретов лиц разного пола и возраста. Рисунки подобраны так, чтобы различные половозрастные группы были одинаково представлены. В тесте одинаковое число (по 6) мужчин и женщин старшего возраста, средних лет и младшего возраста.

Система тестов включает, во-первых, стандартные задания и, во-вторых, задания специфические. Стандартные задания изложены в методике, специфические же обычно разрабатываются в ходе обследования или самооценки.

Первое стандартное задание: необходимо внимательно рассмотреть все рисунки, представить себе характеры нарисованных людей и выбрать среди них человека, который вызывает наибольшую симпатию. После того, как выбор сделан, предлагается выбрать второго, третьего и т. д. человека, проранжировав все рисунки — от наиболее симпатичного до самого антипатичного. Порядок каждого рисунка фиксируется обследуемым письменно. Затем испытуемому предъявляется второе стандартное задание — на установление функций произведенного выбора. Примеры заданий: «Укажите, кто Вам больше всего нравится внешне», «С кем Вам было бы веселее всего?», «Кого более всего ценили бы за жизненную мудрость?», «В кого охотнее всего влюбились бы?», «С кем было бы желательнее встретить Новый год, провести совместный воскресный отдых, отпуск и т. д.?», «С кем, на Ваш взгляд, Вы сработались бы легче всего?», «Кому из этих людей Вы бы охотнее помогали в его делах?», «Кто из них может больше всего достичь в жизни славы, успеха и т. д.?», «Кто из них человек, обладающий самым интересным внутренним миром?», «Кем из этих людей больше всего восхищаются окружающие?», «Кого бы Вы взяли на опасное дело, например, в разведку?».

Вслед за этим устанавливаются ведущие стимулы, вызывающие наибольшую симпатию к тому или иному типу людей. При-

веденная методика позволяет дифференцировать предпочитаемые и отвергаемые типы симпатий во взаимоотношениях между людьми, а также объективно разобраться в субъективных предубеждениях (установках), что способствует оптимизации межлич-



ностных отношений на производстве и в быту, повышению уровня коммуникативной культуры, правильному построению стратегии и тактики взаимодействия с различными типами партнеров по общению [102].



10



11



12



13



14



15



16



17



18



49



20



21



22



23



24



25



26



27



28



29



30



31



32



33



34



35



36

УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТИ

Для развития психологической наблюдательности можно использовать все возможные ситуации, которые предоставляет в наше распоряжение повседневная жизнь. Это и деловые встречи, и общественные места (например, аэропорт, вокзал, магазины, городской транспорт, телеграф и т. д.), и зрелищные мероприятия, и публичные выступления, и телевидение, и многое, многое другое. Необходимо только внимательно наблюдать за поведением людей в различных ситуациях и научиться правильно интерпретировать внешние сигналы их внутреннего состояния.

Ниже приводятся рисунки, отображающие позы людей в различных ситуациях поведения, а также дается их расшифровка. Но прежде, чем прочесть описательные характеристики, попробуйте сами на основании только рисунков узнать то или иное состояние человека. Итак, пропускайте интерпретацию различных поз и обращайтесь непосредственно к рисуночным тестам. Лишь при полной невозможности «прочесть» ситуацию по рисункам, вернитесь к описательным характеристикам изображенных поз (см. с. 220—222).

Приложение 3

ТЕСТ «МУЗЕЙ КУКОЛ»

С древнейших времен кукла была любимейшей игрушкой девочек. Мы, взрослые, тоже с удовольствием смотрим на куклы, вспоминая годы, когда сами в них играли.

Ниже мы помещаем снимки старых кукол наших прабабушек. Как они отличаются от современных! Их можно встретить только в музеях или частных коллекциях. Представим, что нам предстоит осмотреть музей кукол. Наверняка возникнут вопросы: какая судьба была у этой куклы? Кому она принадлежала? Ответы же на них расскажут нам о чертах нашего характера. Для облегчения задачи помещаем по три ответа для выбора. Потом следует по таблице подсчитать очки и посмотреть свои результаты (см. с. 224—225).

Кукла	1						7
а	15	10	4	24	14	4	20
б	5	1	20	6	3	12	11
в	25	21	13	16	22	23	2

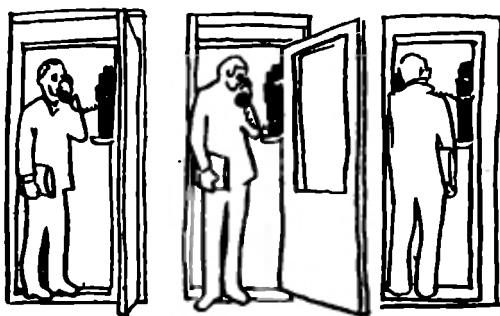
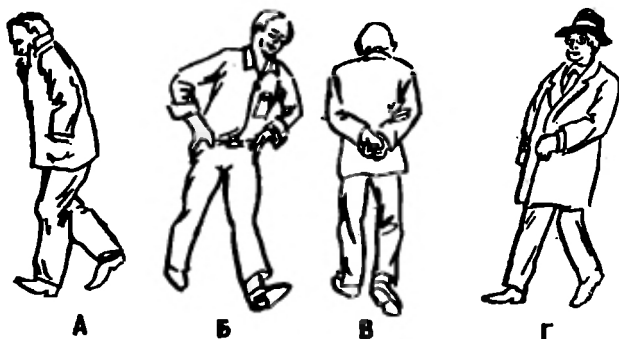


Рис. 1.

А

Б

В



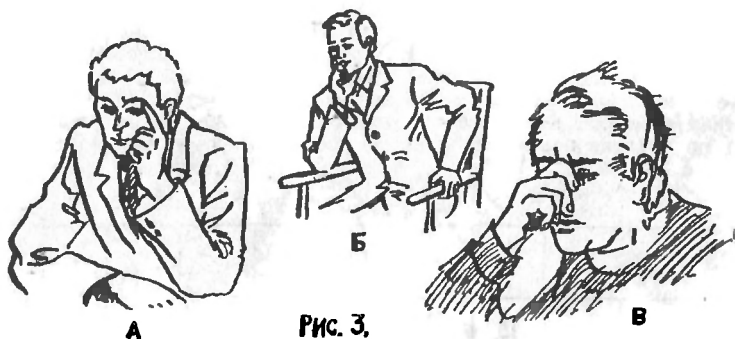
А

Б

В

Г

Рис. 2.



А

Рис. 3.

В

Рис. 1: А — бизнесмен; Б — муж; В — влюбленный.

Рис. 2: А — угнетенный человек; Б — «вспышки энергии»; В — озабоченный человек; Г — «задавака».

Рис. 3: А — жест раздумья; Б — критическая оценка; В — «мне трудно увидеть ответ».



А



Г



Б



Д



В



Е

Рис. 4

Рис. 4: А — удивление; Б — скрывает свои намерения; В — жест самоконтроля; Г — стыд, Д — честность, Е — озабоченность.

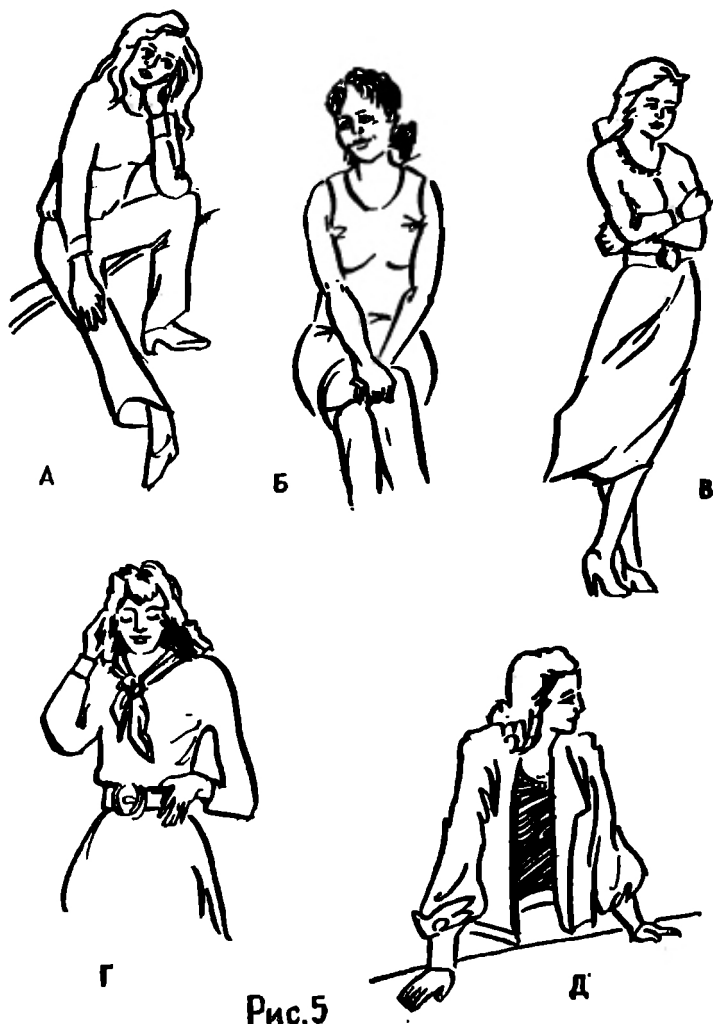


Рис.5

Рис. 5: А — этой девушке скучно (жест — щека, опирающаяся на руку); Б — эта девушка сидит в позе «Вы мне не интересны»; В — эта женщина стоит в очень закрытой позиции, и мужчине вряд ли удастся расшевелить ее; Г — типичный прихорашивающийся жест (обратите внимание на палец, засунутый за пояс — как и у мужчин, это означает «все под контролем»); Д — эта женщина кого-то ждет, скорее всего того, кто ей очень нравится.

Кукла 1 когда-то принадлежала:
а) дочери известной актрисы;
б) ученице модистки;
в) осиротевшей девочке, воспитывавшейся у стариков и избалованной.

Кукла 2 когда-то принадлежала:
а) единственной дочери короля;
б) девочке, ставшей потом известной писательницей;
в) художнику, для которого кукла была воспоминанием о неверной любовнице.

Кукла 3 когда-то принадлежала:
а) маленькой принцессе;
б) дочери богатого ювелира;
в) гувернантке, которая сохранила ее как память о любимой воспитаннице.

Кукла 4 когда-то принадлежала:
а) дочери уличной торговки цветами, была подарком богатого клиента;

- б) дочери директора цирка;
- в) дочери министра финансов.

Кукла 5 когда-то принадлежала:
а) знаменитой гадалке, которая считала ее своим талисманом;

- б) маленькой крестьянке;
- в) неизлечимо больной девочке.

Кукла 6 когда-то принадлежала:
а) дочери лавочника;
б) племяннице одного миллионера, который подарил ее девочке перед отъездом в Африку;

- в) ученице из интерната.

Кукла 7 когда-то принадлежала:
а) дочке священника;
б) девочке, которой уже больше, чем кукла, нравится мальчик;

- в) племяннице шефа полиции.

Результаты:

25—48 очков — ты умеренно сдержанна, умеешь сохранять спокойствие и дистанцию в отношении к людям и событиям — так как надо. Если, например, встретишь кого-то, кто настойчиво и неосторожно пытается вмешаться в твои личные дела, ты не обижаешься, но и не даешь втянуть себя в подробные разговоры, а тактично даешь понять, что собеседник (или собеседница) зашли слишком далеко. Сама же ты прекрасно завязываешь контакты даже с самыми замкнутыми людьми, их привлекает твоя деликатность, умение чувствовать других и необходимое спокойствие, не слишком большое и не слишком малое, позволяют тебе приспособиться практически к любому человеку или ситуации.

49—74 очка — не всегда чувствуешь, до какой степени ты должна сохранять дистанцию по отношению к данному лицу. Сама по натуре ты скорее сдержанна и осторожна, поэтому ждешь инициативы от другой стороны. Если кто-то по отношению к тебе свободен, открыт, сердечен — ты отвечаешь тем же. В то же время ты сдержана по отношению к людям, всегда «застегнутым на последнюю пуговицу», или несмелым и замкнутым в себе. Тогда и ты становишься такой же сдержанной, иногда неестественной.

Эта черта характера часто затрудняет тебе общение с людьми и осложняет жизнь.

75—105 очков — в контактах с людьми часто производишь впечатление человека излишне импульсивного, свободного, лишённого чувства дистанции по отношению к людям и проблемам. Это

Рис. 1



Рис. 2



Рис. 3



Рис. 4



вытекает главным образом из опасения, что сдержанность будет принята за демонстрацию превосходства, что она отпугнет от тебя несмелых, закомплексованных. В то же время, когда ты имеешь дело с людьми подобного поведения, ты не хочешь от них отличаться. Несколько менее «штурма» в поведении дало бы лучшие

Рис. 5



Рис. 6



Рис. 7



результаты, ведь на самом деле ты относишься к людям несмелым, и даже от себя самой не скрыть свой страх и неуверенность.

106—131 очко — знакомясь с кем-то, вначале ты всегда такая, какая есть. Если, однако, ты замечаешь, что твоя свобода смущает кого-то, ты немедленно становишься сдержанной, осторожной. Если захочешь, то сумеешь расковать самого «зажатого» человека. Иногда, однако, ты ошибаешься в оценке ситуации и становишься чрезмерно осторожной в отношениях с людьми, которые робкими совсем не являются, что иногда приводит к осложнениям и даже неприятностям.

132—155 очков — тебе очень трудно расстаться с врожденной сдержанностью по отношению к людям, которых знаешь долго и близко. Только очень деликатным, чувствительным, тактичным и терпеливым людям удается пробиться сквозь оболочку, за которой ты хранишь свой внутренний мир, и узнать твои настоящие чувства, мечты, заботы. Знаешь, что подобное отношение к людям может лишить тебя друзей. Однако ты предпочитаешь идти своей дорогой без помощи других — это тебе кажется более безопасным.

Приложение 4

ТЕСТ «УМЕЕШЬ ЛИ ТЫ ВЫЗЫВАТЬ ЧУВСТВО УВАЖЕНИЯ?»

Некоторые пользуются уважением окружающих, совсем об этом не заботясь. В этом им помогает умение влиять на других и прежде всего уверенность в себе, свобода духа, обоснованная вера в собственные силы и способности. Только тогда, утверждают психологи, когда ты сам веришь в свою компетентность и ценность, можно убедить других в их существовании. В противном случае успех будет кратковременным. При помощи данного теста можно проверить, обоснованно ли ты пользуешься уважением окружающих.

Задание очень простое. Вот рисунок матерей и детей. Отгадай, какой ребенок кому принадлежит:

Ребенок А принадлежит маме...

Ребенок В принадлежит маме...

Ребенок С принадлежит маме...

Ребенок Д принадлежит маме...

Пользуясь табличкой, подсчитай полученные очки и посмотри на результаты.

Мама	Ребенок			
	А	В	С	Д
А	14	10	16	12
В	10	6	12	8
С	6	2	10	9
Д	8	4	12	10

Результаты:

22—26 очков — ты очень честолюбива, особенно при определении своих задач. Огромное влияние имеешь прежде всего на



людей, не умеющих быть столь же уверенными в себе. Уважение к своим начинаниям находишь и у тех лиц, которые всегда признают твоё превосходство. Что бы это уважение имело действительно крепкое основание, ты должна научиться принимать справедливую критику без злости и обиды.

27—32 очка — иногда ты сама удивлена: требуешь и ожидаешь от себя гораздо большего, а тем временем часто встречаешь



большее уважение и признание, чем, по-твоему, заслужила. Кажется, ты судишь себя слишком сурово. Стоит приуменьшить самокритику, хотя бы для меньшей зависимости от мнения окружающих. Иногда сознательно можно простить себе какую-то ошибку, тогда для тебя уже не будет иметь такого значения, о каждой ли точки зрения ты заслуживаешь уважения.

33—39 очков — знаешь, чего можешь достигнуть, и не ждешь от себя большего. Если уважение окружающих не кажется тебе слишком очевидным, вовсе не борешься за его завоевание. Большее значение придаешь тому, как объяснить другим свои взгляды и благодаря этому достичь своей цели. Правда, ты избавлена от фальшивого поклонения и сознательно отказываешься от усилий, чтобы получить его. Ты не должна полностью игнорировать чью-то похвалу и признание, желание возбудить твоё честолюбие.

40—45 очков — всегда выглядишь уверенной в себе, почти никогда не принимаешь признания безоговорочно, а выражаемое по отношению к тебе уважение просто не выносишь. Несмотря на это, ты хотела бы, чтобы к тебе относились так же, как и другим людям из твоего окружения. Ты предпочитаешь не принимать вообще никаких оценок в отношении себя — ни плохих, ни хороших. Всегда стараешься быть независимой и самостоятельной.

46—50 очков — делаешь вид, что тебя вообще не интересуют оценки и уважение окружающих. Однако непрерывно стараешься не только выполнять ожидаемое от себя, но и делать больше. На самом деле хочешь, чтобы тобой восхищались и уважали не только в мелочах. Знаешь, что это требует интенсивных усилий, и даешь все, что есть в тебе лучшего. Именно поэтому ты должна постараться и внутренне ощущать большую независимость от окружения, которую умеешь хорошо демонстрировать.

Приложение 5

ОЦЕНКА ПСИХИЧЕСКОЙ АКТИВАЦИИ, ИНТЕРЕСА, ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ТОНУСА, НАПРЯЖЕНИЯ И КОМФОРТНОСТИ

Предлагаемая методика состоит из 20 пар противоположных по смыслу определений, характеризующих названные психические состояния. Цель методики состоит в развитии навыков определения психических состояний человека, что может быть использовано для составления общей характеристики психических особенностей работников или просто партнеров по общению. Методика может использоваться для самооценки психических состояний, а также как инструмент для проведения наблюдений.

Каждое психическое состояние оценивается по 7-балльной шкале. При этом методика рассчитана на неоднократное обследование, поскольку психические состояния динамичны. Перед началом исследования испытуемый (или наблюдатель) получает следующую инструкцию: оцените психическое состояние в данный момент по каждому из признаков, указанных на бланках, обведите кружком соответствующую цифру от 0 до 3 в левой или правой половине каждой строки в зависимости от выраженности признака.

Обработка результатов проводится с помощью шаблонов-ключей для оценки конкретных психических состояний (см. ниже). Шаблоны накладываются на тестовый бланк и подсчитывается количество баллов суммированием цифр, находящихся над прорезями под оценками, обведенными кружками. Полученные данные заносятся в протокол исследования (*форма 1*).

Степени выраженности каждого психического состояния обозначаются как «высокая», «средняя», «низкая». Любой испытуемый может набрать по каждой шкале от 3 до 21 балла. При этом высокая степень психического состояния располагается в пределах от 3 до 8 баллов, средняя — от 9 до 15 баллов и низкая — от 16 до 21 балла (относительно психической активации, интереса, эмоционального тонуса и комфортности). Степень выраженности напряжения, напротив, является высокой при количестве

набранных баллов от 16 до 21, средней — при 9—15 баллах и низкой — при 3—8 баллах.

Анализ полученных результатов проводится путем сопоставления измеренных пяти состояний между собой, а также полученных результатов с данными других исследований. Это сопоставление имеет конечной целью выяснить структурно динамические, временные, пространственные, системные и другие характеристики и закономерности психических состояний человека.

Форма 1

Протокол наблюдений

Ф. И. О. _____ Дата _____

Возраст _____ Краткая характеристика актуальной ситуации (обычная нестрессовая, перед выполнением ответственной работы, в период выполнения ответственной работы или задания, связанных с риском и т. д.) _____

Оценка психических состояний

Психическое состояние	Оценка (баллы)	Степень выраженности
Психическая активация		
Интерес		
Эмоциональный тонус		
Напряжение		
Комфортность		
Заключение и рекомендации		

БЛАНК ОПРОСНИКА САМООЦЕНКИ СОСТОЯНИЙ ПСИХИЧЕСКОЙ АКТИВАЦИИ, ИНТЕРЕСА, ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ТОНУСА, НАПРЯЖЕНИЯ И КОМФОРТНОСТИ

Самочувствие хорошее	3 2 1 0 1 2 3	Самочувствие плохое
Активный	3 2 1 0 1 2 3	Пассивный
Рассеянный	3 2 1 0 1 2 3	Внимательный
Радостный	3 2 1 0 1 2 3	Грустный
Усталый	3 2 1 0 1 2 3	Отдохнувший
Беззаботный	3 2 1 0 1 2 3	Озабоченный
Медлительный	3 2 1 0 1 2 3	Быстрый
Сосредоточенный	3 2 1 0 1 2 3	Отвлекающийся
Плохое настроение	3 2 1 0 1 2 3	Хорошее настроение
Бодрый	3 2 1 0 1 2 3	Вялый
Спокойный	3 2 1 0 1 2 3	Раздраженный
Желание отдохнуть	3 2 1 0 1 2 3	Желание работать
Полный сил	3 2 1 0 1 2 3	Обессиленный

Соображать трудно	3 2 1 0 1 2 3	Соображать легко
Безучастный	3 2 1 0 1 2 3	Увлеченный
Напряженный	3 2 1 0 1 2 3	Расслабленный
Выносливый	3 2 1 0 1 2 3	Утомляемый
Равнодушный	3 2 1 0 1 2 3	Взволнованный
Возбужденный	3 2 1 0 1 2 3	Сонливый
Довольный	3 2 1 0 1 2 3	Недовольный

ШАБЛОН ДЛЯ ОЦЕНКИ ПСИХИЧЕСКОЙ АКТИВАЦИИ

Самочувствие хорошее	3 2 1 0 1 2 3	Самочувствие плохое
Активный	3 2 1 0 1 2 3	Пассивный
Рассеянный	3 2 1 0 1 2 3	Внимательный
Радостный	3 2 1 0 1 2 3	Грустный
	7 6 5 4 3 2 1	
Усталый		Отдохнувший
Беззаботный	3 2 1 0 1 2 3	Обеспокоенный
Медлительный	3 2 1 0 1 2 3	Быстрый
Сосредоточенный	3 2 1 0 1 2 3	Отвлекающийся
Плохое настроение	3 2 1 0 1 2 3	Хорошее настроение
	1 2 3 4 5 6 7	
Бодрый		Вялый
Спокойный	3 2 1 0 1 2 3	Раздраженный
	7 6 5 4 3 2 1	
Желание отдохнуть		Желание работать
Полный сил	3 2 1 0 1 2 3	Обессиленный
Соображать трудно	3 2 1 0 1 2 3	Соображать легко
Безучастный	3 2 1 0 1 2 3	Увлеченный
Напряженный	3 2 1 0 1 2 3	Расслабленный
Выносливый	3 2 1 0 1 2 3	Утомляемый
Равнодушный	3 2 1 0 1 2 3	Взволнованный
Возбужденный	3 2 1 0 1 2 3	Сонливый
Довольный	3 2 1 0 1 2 3	Недовольный

ШАБЛОН ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНТЕРЕСА

Самочувствие хорошее	3 2 1 0 1 2 3	Самочувствие плохое
Активный	3 2 1 0 1 2 3	Пассивный
	7 6 5 4 3 2 1	
Рассеянный		Внимательный
Радостный	3 2 1 0 1 2 3	Грустный
Усталый	3 2 1 0 1 2 3	Отдохнувший
Беззаботный	3 2 1 0 1 2 3	Обеспокоенный
Медлительный	3 2 1 0 1 2 3	Быстрый
	1 2 3 4 5 6 7	
Сосредоточенный		Отвлекающийся
Плохое настроение	3 2 1 0 1 2 3	Хорошее настроение
Бодрый	3 2 1 0 1 2 3	Вялый
Спокойный	3 2 1 0 1 2 3	Раздраженный
Желание отдохнуть	3 2 1 0 1 2 3	Желание работать
Полный сил	3 2 1 0 1 2 3	Обессиленный
Соображать трудно	3 2 1 0 1 2 3	Соображать легко
	7 6 5 4 3 2 1	
Безучастный		Увлеченный
Напряженный	3 2 1 0 1 2 3	Расслабленный
Выносливый	3 2 1 0 1 2 3	Утомляемый
Равнодушный	3 2 1 0 1 2 3	Взволнованный

Удовольженный
Довольный

3 2 1 0 1 2 3 Сонливый
3 2 1 0 1 2 3 Недовольный

ШАБЛОН ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ТОНУСА

Самочувствие хорошее	1 2 3 4 5 6 7	Самочувствие плохое
Активный	3 2 1 0 1 2 3	Пассивный
Рассеянный	3 2 1 0 1 2 3	Внимательный
	1 2 3 4 5 6 7	
Радостный		Грустный
Усталый	3 2 1 0 1 2 3	Отдохнувший
Беззаботный	3 2 1 0 1 2 3	Озабоченный
Медлительный	3 2 1 0 1 2 3	Быстрый
Сосредоточенный	3 2 1 0 1 2 3	Отвлекающийся
Плохое настроение	3 2 1 0 1 2 3	Хорошее настроение
Бодрый	3 2 1 0 1 2 3	Вялый
Спокойный	3 2 1 0 1 2 3	Раздраженный
Желание отдохнуть	3 2 1 0 1 2 3	Желание работать
Полный сил	3 2 1 0 1 2 3	Обессиленный
	7 6 5 4 3 2 1	
Соображать трудно		Соображать легко
Безучастный	3 2 1 0 1 2 3	Увлеченный
Напряженный	3 2 1 0 1 2 3	Расслабленный
Выносливый	3 2 1 0 1 2 3	Утомляемый
Равнодушный	3 2 1 0 1 2 3	Взволнованный
Возбужденный	3 2 1 0 1 2 3	Сонливый
Довольный	3 2 1 0 1 2 3	Недовольный

ШАБЛОН ДЛЯ ОЦЕНКИ НАПРЯЖЕНИЯ

Самочувствие хорошее	3 2 1 0 1 2 3	Самочувствие плохое
Активный	3 2 1 0 1 2 3	Пассивный
Рассеянный	3 2 1 0 1 2 3	Внимательный
Радостный	3 2 1 0 1 2 3	Грустный
Усталый	3 2 1 0 1 2 3	Отдохнувший
Беззаботный	3 2 1 0 1 2 3	Озабоченный
Медлительный	3 2 1 0 1 2 3	Быстрый
Сосредоточенный	3 2 1 0 1 2 3	Отвлекающийся
Плохое настроение	3 2 1 0 1 2 3	Хорошее настроение
Бодрый	3 2 1 0 1 2 3	Вялый
	1 2 3 4 5 6 7	
Спокойный		Раздраженный
Желание отдохнуть	3 2 1 0 1 2 3	Желание работать
Полный сил	3 2 1 0 1 2 3	Обессиленный
Соображать трудно	3 2 1 0 1 2 3	Соображать легко
Безучастный	3 2 1 0 1 2 3	Увлеченный
	7 6 5 4 3 2 1	
Напряженный		Расслабленный
Выносливый	3 2 1 0 1 2 3	Утомляемый
	1 2 3 4 5 6 7	
Равнодушный		Взволнованный
Возбужденный	3 2 1 0 1 2 3	Сонливый
Довольный	3 2 1 0 1 2 3	Недовольный

ШАБЛОН ДЛЯ ОЦЕНКИ КОМФОРТНОСТИ

Самочувствие хорошее	3 2 1 0 1 2 3	Самочувствие плохое
Активный	3 2 1 0 1 2 3	Пассивный
Рассеянный	3 2 1 0 1 2 3	Внимательный
Радостный	3 2 1 0 1 2 3	Грустный
Усталый	3 2 1 0 1 2 3	Отдохнувший
	1 2 3 4 5 6 7	
Беззаботный		Озабоченный
Медлительный	3 2 1 0 1 2 3	Быстрый
Сосредоточенный	3 2 1 0 1 2 3	Отвлекающийся
	7 6 5 4 3 2 1	
Плохое настроение		Хорошее настроение
Бодрый	3 2 1 0 1 2 3	Вялый
Спокойный	3 2 1 0 1 2 3	Раздраженный
Желание отдохнуть	3 2 1 0 1 2 3	Желание работать
Полный сил	3 2 1 0 1 2 3	Обессиленный
Соображать трудно	3 2 1 0 1 2 3	Соображать легко
Безучастный	3 2 1 0 1 2 3	Увлеченный
Напряженный	3 2 1 0 1 2 3	Расслабленный
Выносливый	3 2 1 0 1 2 3	Утомляемый
Равнодушный	3 2 1 0 1 2 3	Взволнованный
Возбужденный	3 2 1 0 1 2 3	Сонливый
	1 2 3 4 5 6 7	
Довольный		Недовольный

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
1. Психологические различия полов	
Мужчина и женщина: сравнительные характеристики .	6
Мужские типы развития личности	10
Психологические типы женщин	11
Психология половых различий в трудовой деятельности	13
Насколько вы мужественны или женственны	15
2. Возрастные особенности человека	
Возраст в зеркале физиогномики	18
Возраст и интеллект человека	19
Секреты интеллектуального долголетия	23
3. Типы людей и их характерные отличия	
Древняя типология человека	25
Конституциональные типологии	28
Миф или реальность?	33
Трехкомпонентная структура поведения	37
4. Темперамент и его внешние проявления	
Морфология различных типов темперамента	42
Темперамент и профессия	46
Сложные типы темперамента	52
Совместимость темпераментов	55
5. Основы физиогномики: история и современность	
Физиогномические системы прошлого	58
Объекты современных исследований .	66
Мимические выражения лица	69
6. Рука как источник психологической информации	
Дерматоглифика в визуальной психодиагностике	74
Дерматоглифика и хиромантия	77
Язык рук	86
7. Бессловесное поведение человека	
Осанка и походка	88

Еще о языке жестов	93
Дистанция и голос в общении	97
Телесные сигналы и характер	101

8. Получение психологической информации во время беседы

Организация беседы при приеме на работу	103
Искусство собеседований	107
Умение говорить и слушать	112
Общение по телефону	112
Психология ораторского искусства	118
Умение контролировать себя в общении	121

9. Наблюдение в визуальной психодиагностике

Что «может» наблюдение?	124
Как наблюдать за поведением человека	131
Развитие наблюдательности	133
Некоторые приемы «косвенного» наблюдения	140
«Жаворонки», «совы» и «голуби»	144

10. Биографический метод изучения человека

Теория имен отца Павла	148
Имена в зеркале кабалистики	158
Дата рождения и характер	168
Что может рассказать анкета	191
Периоды развития личности	194

11. «Телесные» тесты

Асимметрия мозга и характер человека	198
Преобладающее полушарие и карьера	201
Основы графологии (почерковедения)	206
Почерк и характер	209
Заключение	212
Приложения	214
Литература	234