

В. Биркенбил.

Язык интонации, мимики, жестов.

Оглавление

Предисловие	1
Введение	2
Основы осознанного восприятия	8
Критерии осознанного восприятия.....	14
Критерии оценки	21
Поза	25
Мимика.....	36
Жестикуляция	52
Зоны и дистанция	60

Предисловие

Если бы вам предложили перечислить цвета, присутствующие в вашем доме, то для их описания вам, вероятно, потребовалось бы изрядное количество слов. В моей комнате, к примеру, стены имеют желтый, ржаво-красный и коричневый оттенки, ковер — оранжевый, книжные полки — белые, телефоны — зеленый и красный и т. д. Если бы я была художником, то смогла бы дать еще более подробное описание, то есть назвать отдельные цвета, употребив, возможно, такие понятия как «жженная сиена» или «охра». Будь я майду, индейцем из Северной Калифорнии, то для обозначения цвета в моем распоряжении было бы только два слова: «лак» для красного и «тит» для всех зелено-синих тонов. Но, кроме того, я могла бы еще использовать составные понятия: так, например, желто-оранжево-коричневый тон будет обозначаться словом «ту-лак» — «лак» (красный) плюс «ту» (моча).

Майду видит окружающий мир иначе, нежели человек, в языке которого присутствует больше слов для обозначения цвета. Художник также, с точки зрения цветовых оттенков и форм, значительно богаче воспринимает окружающую действительность по сравнению с обычными людьми. Но если индеец, к примеру, захочет выучить английский язык, то в процессе обучения он узнает, что вокруг него существуют другие цвета, помимо трех, известных ему. Тем самым он разовьет свои ощущения и сможет их сделать более утонченными: обучаясь словам другого языка, он заодно научится видеть вещи, которые хотя и существовали вокруг него всегда, но до сих пор отсутствовали в его картине мира!

Точно так же и вы сами, надеюсь, вскоре поймете, как много сигналов, исходящих от окружающих вас людей, до сих пор ускользало от вас! Это так же сможет обогатить ваше представление об окружающей действительности, как изучение слов, обозначающих цвет, должно было изменить картину мира майду. Предлагаемая книга позволит вам по-новому увидеть и услышать мир. Но для того чтобы уметь понимать неязыковые сигналы, сначала нужно научиться их воспринимать.

Поэтому не очень удивляйтесь, если обнаружите, что ваша картина мира изменится в той степени, в какой вы сами будете этому активно содействовать. Предлагаемая книга представляет альтернативную картину мира, поскольку она может переключить ваше внимание от произносимых слов к неязыковым сигналам! Мы имеем в виду сигналы, которые до сих пор были лишь неопределенными, неосознанно воспринимаемыми и которые в большинстве случаев не могли быть описаны, поскольку часто для этого просто не было слов. Книга разделена на несколько частей. Во введении предпринимается попытка выявить альтернативные опорные точки, на которых и основано все последующее изложение. Часть 1 содержит введение в осознанное восприятие и описание неязыковых сигналов, а заканчивается кратким описанием критериев, с

помощью которых эти сигналы можно оценить. В части II речь пойдет о самом языке тела, причем последняя глава «Язык тела в повседневной жизни» является как бы обобщением всего предыдущего материала и включает только примеры, которые проясняют общую связь деталей, описанных в главах 4—8.

В приложении А вы найдете обобщающую сводку всех приведенных в тексте правил и «законов». В приложении Б — плакат, иллюстрирующий язык тела, который можно вырезать и наклеить так, чтобы он был всегда под рукой. В нем собрана ключевая информация книги, вы в любой момент сможете, взглянув на него, освежить в памяти прочитанное.

В этой книге речь идет, конечно, не только о сигналах со стороны окружающих вас людей, которых вы хотели бы лучше понимать, но и о ваших собственных сигналах, способных дать больше информации о вас самих, если научиться их распознавать.

Желаю вам интересных открытий!

Мюнхен, лето 1979 года

Вера Ф. Биркенбил

Введение

На вопрос, какие качества человека прежде всего делают его *homo sapiens*, современная наука довольно единодушно отвечает: способность к коммуникации. Впрочем, и у животных имеются средства общения: так, в минуты опасности вожак издает условный крик, побуждающий стаю пуститься в бегство. Существует и достаточно сложная система движений, звуков (например, у некоторых видов птиц), к которым прибегают самцы или самки во время брачного периода. Подобные сигналы, несомненно, существуют и в человеческом мире. Но коммуникационная способность человека намного богаче, шире, она включает в себя и разнообразные речевые выражения; так например, можно сказать: «Пожалуйста, следуйте за мной в гардероб!» — и группа людей, к которой были обращены эти слова, «следует» за говорящим. Это тоже сигнал, но совершенно очевидно, что он имеет природу, принципиально отличную от той, что существует в мире животных.

Наука, занимающаяся исследованием языка тела, называется кинесикой. Она различает два вида сигналов — аналоговые и цифровые. Аналоговые — неязыковые — сигналы являются непосредственными, образными, построенными на аналогии с явлениями, существующими в окружающем, природном мире. К ним, к примеру, относятся крики стаи обезьян, возвещающие об опасности, виновато опущенная голова провинившегося школьника, полный нежности взгляд влюбленного человека. Цифровые сигналы — символические, абстрактные, часто «сложные» и, очевидно, специфически человеческие. Это словесные выражения самого разного содержания, например приглашение к обеденному столу или приказ выйти вон.

Ребенку достаточно легко научиться связывать звуки «ав-ав» с обозначением собаки, так как они являются аналогами собачьего лая, в то время как цифровые сигналы, прежде чем их понять и использовать, приходится запоминать. Чем больше ваше «ав-ав» похоже на лай, тем ближе к аналоговому ваш сигнал. И напротив, слово «собака» — это цифровая информация, которая имеет столь же мало общего с обозначаемым ею животным, как и слова «dog», «chien», «cane» или «Hund».

Что такое аналоговая коммуникация, хорошо известно тем, кто был в какой-либо стране, языка которой он не знал. Предположим, вы хотите приобрести пять пачек сигарет. Вы нашли нужный сорт на витрине магазинчика и можете на него показать, то есть язык вашего тела сообщит продавцу, что вы хотите. Аналоговым сигналом вы можете также обозначить и количество, показав пять пальцев своей руки. При этом совершенно не важно, какой цифровой сигнал мысленно использует продавец (переведет ли он этот аналоговый сигнал как «fünf», «five», «cinq» или «пять»), — ваше изображение понятия «пять» выражало собственно «пять», поэтому он вас и понял.

Итак, человек может общаться с помощью как цифровых, так и аналоговых сигналов, однако цифровые сигналы перед их использованием необходимо изучать достаточно долгое время. При этом нельзя сказать, какой из способов коммуникации лучше, потому что любой из них имеет свою область применения. Одни понятия вы можете выразить только цифровыми сигналами, другие — только аналоговыми. Именно тот факт, что человек может использовать оба способа коммуникации, делает его, по мнению ученых, *homo sapiens*!

И наконец, человек не только может пользоваться двумя видами сигналов, но он может еще и осознавать основные моменты своего восприятия: либо обращать внимание преимущественно на цифровые сигналы (то есть на сказанное слово), либо научиться также принимать во внимание и аналоговые сигналы (например, язык тела). Вацлавик на этом основании различает два уровня, на которых одновременно осуществляется общение между людьми, — уровень содержания, передающий цифровую информацию, выраженную словами, то есть то, что хочет сказать говорящий, и уровень отношения, передающий аналоговую информацию, в которой выражено отношение говорящего или к произносимым словам, или к слушателю, то есть то, как говорит человек. Уровень содержания, как это видно из самого слова, включает в себя такую информацию, которую мы рассматриваем как содержание сообщаемого, до тех пор пока мы обращаем внимание главным образом на смысл слов.

Например, отец говорит своему сыну: «Всегда оставляй тубик с клеем открытым, тогда ты будешь страшно доволен, когда захочешь им воспользоваться!», и вы уже понимаете, что в данном случае передается не только содержание — присутствует и аналоговый сигнал, отчетливо слышимый даже на бумаге; более того, очевидно, что отец имеет в виду не то, что буквально следует из его слов, а нечто совершенно противоположное. Если бы человек был машиной, роботом, компьютером, тогда он мог бы сообщать или принимать информацию только на уровне содержания. Человек не робот, но и он порой ограничивает свое внимание восприятием только «сухой» цифровой информации, а аналоговую замечает лишь тогда, когда она сама заставляет в себя «вслушаться».

Однако аналоговые сигналы уровня отношений всегда сопровождают произносимые слова и всегда дают дополнительную информацию о том, что имеет в виду говорящий. Именно поэтому данный уровень и называется уровнем отношения: с помощью аналоговых сигналов мы определяем свое отношение к тому, с кем мы в настоящий момент вступили в контакт. Таким образом, мы можем констатировать:

Сигналы уровня содержания сообщают информацию, в то время как сигналы уровня отношений сообщают информацию об информации!

Лишь эти сигналы показывают нам, что одни слова сказаны всерьез, другие в шутку, третьи с досадой. Понятно, что отношение может быть позитивным или негативным. Пока оно позитивно, мы обычно осознанно не воспринимаем его сигналы, но вот если оно переходит в негативное, то становится важным, заслоняя собой все другое! И вот уже мы «слышим» только досаду и не воспринимаем больше содержание слов. В таких случаях психотерапевты говорят о психологическом тумане, который, подобно туману природному, поглощающему образы и звуки, «проглатывает» информацию уровня содержания. Значит, когда собеседник испытывает страх, чувствует себя задетым или оскорбленным, приходит в ярость, его способность рассуждать уменьшается в такой степени, насколько его чувства взяли верх над разумом. При этом некоторые центры в мозгу человека активизируются так сильно, что вызывают частичную мыслительную блокаду. И чем сильнее «затрагиваются» эти биологические центры, тем больше страдает качество общения.

На этом основании мы можем вывести правило:

Сигналы уровня содержания могут быть поняты тем лучше, чем позитивнее складываются отношения собеседников.

Чем лучше, например, отношения между отцом и сыном, тем «позитивнее» будет реагировать мальчик на ироничное замечание по поводу клея. Но если отношения между ними напряженные, то можно предположить, что мальчик вряд ли будет слушать отца, а если и услышит, то может и обидеться на его реплику.

Говорят, тон делает музыку. Однако не только тон ее «делает». И мимика, и поза, и жесты — все они содержат большое количество аналоговых сигналов, которые сообщают собеседнику информацию на уровне отношений. Часто мы только с помощью неязыковых сигналов понимаем, что собеседник имеет в виду нечто противоположное тому, что он говорит (вспомните вышеприведенный пример). Бывает и так, что говорящий сам выдает себя: например, он хочет произвести определенное впечатление, но его аналоговые сигналы показывают, что он лжет. В качестве примера можно привести известный случай, произошедший с Ричардом Никсоном, которого студенты во время вьетнамской войны вынудили к дискуссии. Сначала Никсон отклонил просьбу о проведении встречи с представителями университетов. Тогда студенты подкрепили свои требования сотнями телеграмм, которые ежедневно приходили в Белый Дом (с одним и тем же текстом: «Долой войну!»). Во время телевизионного интервью госсекретарь заявил, что президент не позволит себя шантажировать. В ответ на это количество телеграмм стало ежедневно возрастать, и вскоре администрация Белого Дома столкнулась с серьезной проблемой. Наконец Вашингтон уступил, и конференция состоялась.

Тот, кто читал приветствие Никсона в газете, возможно, и поверил его словам. Но у тех, кто там присутствовал или наблюдал эту сцену по телевидению, сложилось противоположное впечатление. Ибо на уровне содержания президент посылал информацию: «Конечно, я ищу диалога с вами, молодые люди», но одновременно он делал настолько отчетливые обороняющиеся движения руками (как будто хотел отодвинуть от себя студентов!), что даже неопытный в интерпретации человек должен был воспринять эти аналоговые сигналы.

Кстати, а что значит в нашем контексте — «неопытный»?

Все, кто занимаются так называемым языком тела, сталкиваются с интересным феноменом: каждый человек на нем говорит (в подавляющем большинстве своем — неосознанно), но редко кто может его осознанно «понять» (то есть интерпретировать).

Я имею в виду следующее: мы не можем передавать сигналы уровня содержания, не «посылая» вместе с ними одновременно и аналоговые сигналы уровня отношений. Никто не может сказать что-либо без интонации, трудно обходиться без мимики, без минимума жестов, каждого может одолеть нерешительность, мы постоянно находимся в какой-то позе, которую можно каким-либо образом истолковать, и т. д.

Но далеко не каждый способен понимать эти неязыковые сигналы, потому что внутренне присущая нам установка направляет наше внимание прежде всего на произносимое слово. Поэтому большинство из нас никогда не имели возможности научиться в такой же степени воспринимать и сигналы уровня отношений. А значит, от нас обычно ускользает большое количество информации, которая многое могла бы нам сказать. Следовательно, на те немногочисленные аналоговые сигналы, которые мы все-таки замечаем, мы чаще всего реагируем бессознательно, интуитивно, эмоционально. Однако тот, кто сможет научиться специально обращать свое внимание на эти сигналы, получит два преимущества: во-первых, он сможет распознавать затруднения, возникающие на уровне отношений в самом их зародыше: «перехватывать» сигналы о них, по ходу дела гибко к ним подлаживаться. Неопытный в интерпретации человек понимает, что его партнер «завелся», только когда тот начинает кричать или уже успел «хлопнуть дверью». Опытный же почувствует и поймет самые первые сигналы досады, еще чуть заметные и даже самим собеседником не осознаваемые. Поэтому он тут же сможет перестроиться, изменить тактику ведения беседы, так как знает об опасности возникновения психологического тумана. Итак, он старается рассеять этот легкий «туман» еще до появления следующих сигналов уровня содержания. Эта способность дает преимущества и в профессиональной, и в личной жизни! Во-вторых, опытный человек может перепроверить правильность своей интерпретации воспринимаемых сигналов. Он может ввести контроль истинности наблюдения, так как знает, что аналоговые сигналы не всегда однозначны. Так, например, сигналы «слезы», «смех» или «сжатые кулаки» не могут однозначно трактоваться как «боль», «радость» или «воинственная агрессивность». Потому что слезы, бывает, выступают и от радости, смеяться можно заносчиво или смущенно, сжатые кулаки могут оказаться проявлением не агрессивности, и напротив, желания сдержаться и уклониться от противоборства! Это же относится и к молчанию. Собеседник может молчать, потому что задумался; уклоняется от высказывания своего мнения; надеется, что говорить будет другой; хочет сделать паузу, чтобы последующие слова приобрели большую значимость; а может быть, и просто из-за неуверенности.

Как легко можно ошибиться при интерпретации аналоговых сигналов тела! И пожалуй, нет ничего удивительного, что многих сдержанных, застенчивых людей часто принимают за надменных. Опытный же человек всегда старается убедиться, правильно ли он понял пришедший сигнал. Без контроля истинности мы можем наделать больших ошибок, если, например, интерпретируем сигнал «негативно» лишь потому, что мы сами в этот момент негативно настроены.

Даже если мы на сто процентов уверены в своей интерпретации отдельных сигналов, производимых нашим собеседником, все равно нельзя забывать о контроле, чтобы не оказаться в «убытке». Вот реальная история. Некий Советник в течение нескольких недель вел переговоры с одной фирмой. Речь шла об инвестициях в 200 000 марок. На решающей встрече, в тот момент, когда Советник произнес слово «стоимость» (price), он отчетливо заметил сразу несколько оборонительных аналоговых сигналов: во-первых, партнер отвел глаза в сторону; во-вторых, резко откинулся на спинку вращающегося стула; и в-третьих, развернулся на нем в сторону от Советника.

Я сама присутствовала при этой сцене. Советник был неопытен, поэтому он «понял» все три сигнала как протест против стоимости. Он положился на свою интуицию и, не попытавшись проконтролировать истинность своего вывода, погоропил сделать оговорку, что если стоимость высока, то ее можно немного и снизить. И так как в этот момент партнер развернул стул обратно, опять с интересом подался вперед и, взглянув на советника, спросил: «И насколько вы снизите?», — тот посчитал, что сделал правильный ход.

Позднее Советник мне объяснил: «Знаете, чувство языка тела — или оно есть, или его нет! Этому нельзя научиться. Партнер излучал негативные сигналы, я их заметил и согласился с ним. Поэтому я и получил этот контракт!».

Но при этом он потерял четыре процента! А эту скидку он мог бы и не делать, если бы применил контроль истинности. Тремя неделями позже я имела возможность побеседовать с его партнером по переговорам. И от него я услышала:

— Знаете, я никогда не пытаюсь сбивать цены. Я техник и готов сказать фирме «о'кей!», если убежден в технической стороне дела.

Но на этот раз он «выколотил» четыре процента. Почему?

— Ну, когда предлагают понизить стоимость, нужно быть последним дураком, чтобы не воспользоваться этим!

Правильно. Но почему Советник сделал столь великодушное и убыточное для себя предложение? Потому что он переоценил свое интуитивное понимание языка тела!

Когда я спросила Техника, не помнит ли он случайно, что чувствовал в тот момент, почему выглядел таким раздосадованным, когда было произнесено слово «стоимость (price)», — как вы думаете, что он ответил? Он рассмеялся:

— Забавно, что вы меня об этом спрашиваете. Когда он произнес слово «стоимость», меня словно кипятком обдало — я забыл одному господину, д-ру Прайсу, доставить обещанную документацию. Мне стало совестно, поэтому моим первым желанием было тут же броситься к телефону и срочно распорядиться об отправке материалов!

На семинарах часто подвергается сомнению корректность анализа поведения Советника с помощью привлечения информации, полученной задним числом у него самого и у его партнера по переговорам. К сожалению, при этом из аргументации упускается важнейшее: как раз такая информация, полученная задним числом, может добываться опытным человеком сразу же, то есть своевременно, до того как он спланирует следующий шаг стратегии ведения беседы. А для этого он не должен полагаться только на свою бессознательную, интуитивную интерпретацию сигналов тела! То есть нужно специально учиться пониманию языка тела.

Тут есть и другая проблема. Если мы вспомним, что цифровая и аналоговая информации должны передаваться и интерпретироваться совместно, то может последовать вопрос, почему Техник отвернулся молча. Тем самым мы об этом моменте не имеем цифровой информации. Ведь мы уже говорили, что аналоговые сигналы одни, как правило, не могут интерпретироваться однозначно.

Чаще всего мы все-таки воспринимаем сигналы обоих уровней одновременно, но вот реагируем обычно в совокупности на те и другие только в том случае, когда они начинают противоречить друг другу, диссонировать, когда между ними появляется явная рассогласованность, как в случае с Никсоном. Так что мы можем утверждать:

Сигналы уровня содержания и уровня отношения могут быть или согласованы, или не согласованы.

Пока сигналы тела согласуются с произносимыми словами, мы на них или вообще не обращаем внимания, удовлетворяясь словесным содержанием, или воспринимаем как особо надежное подтверждение слов. Но еще раз подчеркнем крайне важный факт — обычно одни слова нас ни в чем убедить не могут. Если, например, говорящий производит на нас весьма приятное впечатление, все равно наше позитивное восприятие никогда не базируется только на том, что он говорит, но лишь на полном согласовании сигналов тела со словами. Так что мы можем предложить еще одно правило:

Убеждает только наличие согласованности.

Несо согласованность или разногласие между аналоговыми и цифровыми сигналами, естественно, оказывает прямо противоположное действие. Несо согласованность производит неубедительное впечатление! Когда мы наблюдаем у собеседника такую вот рассогласованность уровней, то в нас возникает смутное, достаточно неприятное чувство — «не верю!». И это хорошо чувствует практически каждый, но только опытный в интерпретации человек точно знает, какие сигналы вызвали это чувство, и именно к ним он применяет контроль истинности. Это не только увеличивает его способность понимать других, но и помогает избежать недоразумений и ошибок.

Так, неуверенный в себе человек именно по причине своей неуверенности может излучать несогласованные сигналы. Например, он говорит, что рад с нами познакомиться, но при этом движения его скованны, отрывисты, поза зажата, глаза бегают — то есть на уровне отношений (посредством языка тела) происходит излучение сигналов, никак на радость не похожих. Типичная ситуация: вы находитесь в гостях у друзей; к ним зашел сосед, которого вы видите в первый раз. Если он относится к типу людей, которым контакт с незнакомыми дается тяжело, то увеличивается вероятность только что описанных несогласованных сигналов. В таких ситуациях полезно иметь в виду, что:

Неуверенность часто ведет к несогласованности, которая при поверхностном взгляде может интерпретироваться как желание ввести в заблуждение.

По этой причине нет ничего странного в том, что робкие, застенчивые и сдержанные люди так часто воспринимаются как «высокомерные». Как раз этот пример показывает, почему можно ошибаться при интуитивной, эмоциональной интерпретации сигналов тела. К сожалению, эти ошибки зачастую вызывают у неопытных интерпретаторов так называемый эффект Пигмалиона, когда они, подобно мифическому скульптору, оживившему собственным дыханием созданную им из камня Галатею, пытаются изменить личность другого в соответствии с собственным представлением о том, какой она должна быть. Наше впечатление, согласно которому другие являются якобы «высокомерными», вызывается недружелюбными сигналами, исходящими от нас самих. Так, неуверенный в себе человек, увидев с нашей стороны сигнал недоверия или неприязни, еще больше замыкается в себе и усиливает рассогласованность своих цифровых и аналоговых сигналов. А это в еще большей степени внушает нам недоверие или антипатию... Таким образом, мы получаем порочный круг, цепную реакцию сигналов, и при этом даже не подозреваем о своем «творческом» участии в процессе «сотворения» этого «высокомерного типа», как мы называем про себя при расставании нового знакомого.

Для детей с дефектом зрения или слуха подобная ситуация может обернуться огромной трагедией, если, например, учителя, воспитатели или родители ложно проинтерпретируют сигналы, исходящие от этого ребенка, «судорожно» старающегося их понять. Проще всего сделать вывод, что такой ребенок «глуп». Обычно в таких ситуациях очень спешат с выводом и слишком быстро выносят приговор — «недоразвит». А после этого обращаются с ним как с действительно глупым, то есть своими сигналами, направленными к ребенку, сообщают ему, что он «дурак». Вследствие этого в нем развивается чувство собственной неполноценности и страх, который приводит к так называемой блокаде мышления (психологическому туману), и вскоре ребенок уже на всех производит впечатление «дурака». Тем самым как бы сбывается то изначальное скороспелое пророчество, «подтверждается» давний — но на самом деле ошибочный — «диагноз».

Примерно то же самое испытывают в незнакомой стране и многие иностранцы (как дети, так и взрослые), языковые навыки которых еще ограничены. Их также быстро и охотно заносят в разряд «глупых», «необразованных», «неразумных» или даже «примитивных», после чего с нашей стороны «вступают в дело» сигналы уровня отношений: мы разговариваем с ними с интонацией, которая зарезервирована для маленьких детей и полудиотов, впадаем в примитивный стиль «детского языка» («ты ящик туда ставить!»), а заодно с помощью других многочисленных сигналов тела даем понять, как мало мы их уважаем. Конечно, при этом мы не осознаем, что именно эти наши сигналы тела и сделали их «такими», какими мы их воспринимаем, однако осознанно мы вовсе не собирались действовать на них подобным образом!

Остается только добавить, что эффект Пигмалиона примерно на 95% оказывает действие через сигналы нашего тела. Поэтому на своих семинарах, когда неотвратимо встает вопрос: «Насколько истинно первое впечатление о человеке?», обычно я советую относиться к этому с большой осторожностью. Если первое впечатление от нового знакомого было более благоприятным, чем последующее, то лучше именно его — благоприятное — и признать за более правильное, это надежнее. Если же, наоборот, первое впечатление неблагоприятно, то в этом случае главное — не создать условий для возникновения эффекта Пигмалиона, когда незнакомый человек под воздействием наших собственных негативных сигналов предстает хуже, чем он есть на самом деле. Тут важно очень тщательно контролировать свое состояние, так как мы можем ложно интерпретировать нейтральные сигналы вследствие собственной досады. Может быть, наше знакомство с человеком просто совпало с «неудачным днем» или неудачными четвертью часа? А хотели ли бы вы сами, чтобы впечатление, которое вы произвели на кого-нибудь в момент усталости, злости, раздражения, приняли за правильное?

На каждом докладе или семинаре по языку тела всплывает еще один вопрос: Насколько познания из области кинесики научно обоснованы или подтверждены опытом? Поскольку это достаточно важный вопрос, то я предлагаю его обстоятельно обсудить до того, как мы перейдем к основной теме нашей книги. Этот вопрос вызван определенной потребностью в надежности, желании иметь гарантию. Хочется, чтобы все то, что мы знаем или чему нас учат, «соответствовало действительности»: человек обычно удовлетворяется, если на концепции стоит этикетка «научно доказано».

Современная наука пользуется разработанным еще Декартом индуктивным методом. Например, если ученый десятки или сотни раз наблюдал, что вода закипает при 100 оС, то на этом основании он формулирует гипотезу: «Вода начинает кипеть при 100 оС». Затем эта гипотеза еще десятки и десятки раз проверяется на истинность, причем к этому процессу подключаются и другие ученые в качестве независимых экспертов. И если она при соблюдении условий, принятых в науке, выдерживает проверку, то считается доказанной и признается законом. Так создаются наши законы о природе (хотя многие думают, что они ниспосланы нам Господом Богом...).

Но английский философ Давид Юм сформулировал знаменитую проблему индукции, исходя из которой ни один закон никогда не может получить стопроцентного доказательства! И выходит, мы зря убаюкиваем себя уверенностью в неопровержимости всех истин, принятых в науке.

Это значит, что даже если солнце всходило в прошлом миллиарды раз, то из этого нельзя сделать вывод, что это произойдет и завтра. Так же и закон, что вода начинает закипать при 100 оС, был справедлив лишь до тех пор, пока однажды вдруг не обнаружили, что она не закипает при этой температуре! Начали выяснять, почему не выполняется предписываемое, и нашли, что

этот закон справедлив лишь на определенной высоте относительно уровня моря и что нужно учитывать также давление воздуха и другие факторы. Все эти условия должны быть «встроены» в закон... И вы уже видите: чем проще кажется предположение, правило или закон, тем больше вероятность, что понадобятся исключения, так как какие-то факторы в формулировке могли быть упущены.

Естественно, это справедливо и для предложения: «Каждое утро восходит солнце». Хотя вполне вероятно, что оно всегда будет восходить таким же большим, каким мы видим его ежедневно, но все же это следует еще доказать, причем по-настоящему надежно это сделать не удастся никогда...

Этот подход Юма два столетия мешал многим ученым, вселял в них неуверенность и досаду; правда, никто не мог его опровергнуть. Наконец современный философ Карл Поппер нашел великолепный выход — он предложил в корне поменять тактику: да, нет полной уверенности, что и завтра все будет так, как было до сих пор, но пока какое-либо положение не опровергнуто, оно должно быть признаваемо справедливым и доказанным.

Это означает, что закон «Вода начинает закипать при 100 оС» верен (как научно обоснованный) до тех пор, пока он выполняется! Если же произошел сбой, то необходимо провести дополнительные исследования и разобраться в причине невыполнения закона, то есть найти новые, неучтенные ранее факторы, и скорректировать формулировку. Только так и возможно развитие науки, от ограниченных знаний ко все более широким.

В свете этого я и хочу оценить мои книги, особенно настоящую. Конечно, я стремилась предложить такую информацию о языке тела, которую считаю «надежной» и вероятность «правильности» которой, на мой взгляд, высока. Несмотря на это, некоторые предлагаемые мною выводы, возможно, окажутся ложными. Но я считаю, что это не должно нас очень смущать, так как умозрительным моделям не нужно быть безусловно «правильными», чтобы быть полезными на практике. Так иногда плавали к Индии, чтобы приплыть в Америку!

Так, например, ньютоновская физика революционизировала не только существовавшую до нее картину мира, но и дала толчок неслыханному развитию, прежде чем Эйнштейн пересмотрел и усовершенствовал ньютоновскую картину мира, чем вновь значительно продвинул дело вперед.

Возможно, наши сегодняшние начинания в области кинесики в конце концов окажутся «ньютоновскими» умозрительными попытками? Возможно, завтра или послезавтра придет «Эйнштейн от кинесики», который иначе взглянет на наши знания и откорректирует, а то и заново переписет наши начинания? Но, несмотря на это, мы можем применять в текущей жизни сегодняшние знания. Ньютоновская физика продержалась 200 лет и дала многочисленные практические результаты, прежде чем ее фальсифицировали и усовершенствовали. Кинесика существует всего лишь несколько десятилетий, но она уже доказала, что может быть полезна тем, кто знает, как использовать ее рекомендации, применяя их в своей ежедневной практике!

Я желаю, чтобы вы извлекли именно такую пользу из информации, приведенной в этой книге, потому что это ее главная цель!

Основы осознанного восприятия

1.1. Введение

Человеческое восприятие имеет одну очень важную особенность: человек воспринимает быстро сменяющиеся раздражения не как последовательность чувственных ощущений, а как обобщенный образ. Это вы можете проверить сами, проведя следующий эксперимент. Зажгите сигарету и выключите в комнате свет. Если вы, медленно передвигая сигарету, «нарисуете» в воздухе круг, то вы увидите кругообразное движение огня; если же вы выполните то же движение, но стремительно, вы увидите только форму (сам круг). Это наблюдение будет еще нагляднее, если провести его перед зеркалом.

Этот феномен объясняется тем фактом, что мозг постоянно старается найти различия, внести порядок в кажущийся беспорядок, дополнить недостающее и так далее. Конечно, это происходит так быстро, что мы не осознаем самого процесса. Поэтому при эксперименте с сигаретой вы воспринимаете общую фигуру «круга». Точно так же происходит и при встрече с кем-либо. Информация об облике человека поступает к нам через органы зрения, слуха, осязания и т. д. Но мы редко выделяем какой-либо один фрагмент информации, если только он не выходит за рамки привычного («сегодня у него какое-то вялое рукопожатие»), обычно мы воспринимаем человека «в целом», как бы мгновенно «складывая» разрозненные детали в общий образ. Мы говорим о том, что у нас возникает впечатление об этом человеке. Впечатление, несмотря на то что оно «одно», фактически составлено из бесконечного количества нанизанных друг на друга и слившихся в единое целое частных впечатлений.

Таким образом, при взгляде на человека мы последовательно замечаем, например, телосложение, позу, мимику, жестикуляцию, однако ощущаем этот процесс восприятия как «одновременный», так как завершается он очень быстро. В тот момент, когда этот человек начинает говорить, к нашему образу, нашему «одному» впечатлению присоединяются также и интонация, мелодия голоса, ритм языка, сила звука, возможная диалектная окраска и многое другое. Внимательный наблюдатель может заметить и другие важные детали с «первого взгляда», например пятно на одежде, особенно чистое произношение, плохо выбритое лицо или нервную игру зажималкой и так далее.

Так как это общее впечатление составлено не из одного единственного, а из многих отдельных впечатлений, то возникает вопрос, какие из них здесь «действительно» первые. Некоторые авторы исходят из того, что в первую очередь впечатление производит телосложение, в то время как другие отводят эту роль позе. Третьи считают, что быстрее всего на наблюдателя действует мимика (особенно глаза). Мне же кажется, что такая постановка вопроса вообще бессмысленна, так как считывание информации происходит столь быстро, что мы не можем отчетливо его описать. Значит, последовательность этих отдельных впечатлений (по крайней мере, пока) точно неустановима. Я думаю, рассуждения на тему: замечаете ли вы телосложение человека на одну долю секунды раньше или позже, чем его позу, могут представлять лишь чисто академический интерес.

1.2. Телосложение и поза

Следующий важный для повседневной практики вопрос: что важнее для общего впечатления — телосложение человека или поза? Эту проблему оживленно обсуждают в кругу специалистов. Я лично склоняюсь к точке зрения, что для практики большее значение имеет та информация, которая быстрее изменяется (или на которую мы сами можем оказывать влияние). Так как очевидно, что это соответствует позе, то мы предпочтем этот подход. Кроме того, излишний акцент на телосложении может спровоцировать определенную разновидность эффекта Пигмалиона. Так, например, я знала одного американца (назовем его Билли С.), который был последователем теории Кречмера о взаимосвязи телосложения и характера. В соответствии с этой теорией Билли С. должен был быть веселым и компанейским, так как он относился к ярко выраженному пикническому типу. Но в действительности это совсем не соответствовало его характеру, и ему приходилось затрачивать изрядные и душевные и физические силы в попытке соответствовать этим кречмеровским описаниям, так как он воспринимал их как непреложное требование (раз у тебя на лицо основные признаки пикнического типа, то ты просто обязан быть веселым и компанейским). Билли принял их, потому что они, по его мнению, были «научными» (а это имело для него решающее значение). И выходит, Билли страдал не от того, что был пикнического типа, а от того, что кречмеровские определения находились в противоречии с его сущностью. Так как Билли верил, что ученый со своей теорией о «типах» знает больше, чем он сам может о себе знать, то постоянно чувствовал себя неуютно, ибо «требуемое» поведение давалось ему с большим трудом.

Справедливости ради нужно отметить, что кречмеровские «определения», конечно, не содержали никаких требований. Проблема возникла только потому, что Билли С. эти описания воспринял как требования. Однако другая часть кречмеровского учения о типах, согласно которой пикнический тип имеет также склонность к грусти и колебаниям настроения, оказалась верной. Но сейчас дело не в том, насколько это второе высказывание присуще каждому представителю

пикнического типа и насколько Билли С. соответствовал ему. Ясно одно: Билли С. проникся доверием именно к первому высказыванию Кречмера и потерпел фиаско.

Эта неудача может послужить хорошим уроком людям, которые подстраивают себя «под определения». Заставляют ли они себя подчиняться этим «определениям» (следуй тому-то и тому-то!) или просто ждут от себя определенного поведения, результат одинаков: внутренняя расколотовость, отсутствие гармонии или сильно выраженное чувство отвращения, несостоятельности, недовольства, одним словом, конфликт.

1.3. Самопознание

Любопытно, что после разочарования в теории типов Кречмера Билли С. увлекся кинесикой, но в основном он изучал сигналы тела, исходящие от других, хотя, быть может, ему следовало больше времени уделять самопознанию, чтобы лучше разобраться в самом себе. Бесплезно обращаться к темам прикладных знаний о человеке без одновременного познания себя и своих собственных сигналов. Поэтому я считаю очень важным еще раз самым категорическим образом подчеркнуть, что получаемая нами информация не является «абсолютной истиной» и что даже те сведения, в которых мы точно уверены, не могут являться требованиями. Человек не может быть веселым только потому, что он толстый, или оттого, что кто-то провозгласил закон о прямой зависимости между тучностью и жизнерадостностью!

И все же обычно мы уверены, что наша предварительная информация «верна». Поэтому полезно еще раз напомнить юмовскую формулировку проблемы индукции: никогда нельзя исходить из того, что какое-либо утверждение может быть доказано окончательно. Что справедливо для восходов и закатов, действительно и для сигналов человеческого тела.

1.4. Законы языка и тела

Предположим, что вы, основываясь на личном опыте или прочитав теоретическое исследование, усвоили следующую точку зрения: «Сжатые губы означают, что человек в данный момент замкнут, не хочет ни воспринимать ничего чужого, ни высказываться сам».

Тысячи наблюдений, что сжатые губы действительно означают «закрытость-себя-от-мира», могут оказаться неверными для того конкретного человека, на сжатые губы которого вы завтра или послезавтра обратите внимание.

Мы уже говорили о концепции Давида Юма и о том, что ни одно утверждение не может быть доказано как абсолютно истинное. И в плане рассматриваемой нами темы история может предложить массу примеров. Так, например, Аристотель в свое время считал признаком высокого ума маленькую голову, а Галл двести лет тому назад выдвинул прямо противоположную концепцию. После него еще долгое время бытовало ошибочное, но до сих пор разделяемое некоторыми людьми мнение, что признаком ума является высокий лоб.

В свое время этой точки зрения придерживались и многие художники. Часто, желая польстить своим заказчикам, они изображали их на портретах со лбом бульших размеров, нежели те имели в действительности. Так, например, судя по силуэтам и рисункам, относящимся к молодым годам Гете, он имел небольшой и покатый лоб, однако более поздние портретисты, вероятно, с особой благосклонностью относящиеся к великому немцу, изображали его с гипертрофированно высоким лбом. Таким образом, нужно быть очень осторожным при интерпретации своих впечатлений — они могут основываться на общепринятых «мнениях».

Это же относится и к многочисленным рекомендациям по интерпретации языка тела, которые предлагают некоторые практические пособия. Я вовсе не собираюсь опровергать авторов теорий по прикладным знаниям о человеке, однако рекомендую всегда иметь в виду главное — критически оценивайте возможность применения их в общем правильных положений в каждом конкретном случае. И даже если вероятность того что сжатые губы у встреченного вами завтра человека будут означать его скрытность достаточно велика, это все же далеко не однозначно. Поэтому нужно быть крайне осторожным, формулируя «законы» на основе определенных закономерностей языка тела.

Слово «закон» вообще весьма неоднозначное понятие. Юридический закон действительно представляет собой требование, которое необходимо неукоснительно выполнять; кстати, именно поэтому он и может быть нарушен, преступлен. Другое дело природные законы, к которым относятся и законы человеческого тела, — это не неукоснительные требования, а попытка описания того, что уже существует или может существовать (а может и не существовать). Это законы условные, так как для их осуществления нужны определенные условия.

Поэтому-то они выполняются не всегда, при одних условиях происходит одно, при других — другое. И тут важно избегать напрасных требований и ложных ожиданий. Тут нужен точный анализ условий.

1.5. Ошибка всегда возможна!

Для нашей ежедневной практики важно следующее: даже если мы признаем «закон» или «правило» о сжатых губах, то все же допускаем, что не все сжатые губы должны соответствовать этому закону! Вот почему так важно использовать контрольные вопросы и тем самым периодически перепроверять, а что же «значит» полученное в данном случае впечатление.

Теперь сформулируем «закон», который, как мне кажется, следует воспринимать как требование:

Когда опытному интерпретатору необходимо «понять» сигналы тела окружающих людей, то он прежде всего должен проводить контроль истинности своих впечатлений, а не считать, что он всех видит насквозь!

Только так человек может научиться отличать, например, сигнал высокомерия от сигнала робости (хотя, быть может, любая форма заносчивости рождается от неуверенности). Сначала с помощью контроля истинности вы убеждаетесь в правильности вашего ощущения, в том, что вы не приняли один сигнал за другой. Затем пересматриваете и корректируете отдельные сигналы с учетом общей ситуации. Только такой контроль может определить, обладают ли воспринимаемые сигналы тем значением, которое мы им приписываем. Так, например, покачивание головой из стороны в сторону для человека иной культуры может означать «нет», в то время как этот сигнал на нашей географической широте понимается как «да» (чем больше нам приходится общаться с людьми из других стран, тем важнее становится для нас знание сигналов, которые у разных народов имеют принципиальные различия в своем содержании; мы еще вернемся к этому в главе 9).

Чаще всего недоразумения между собеседниками возникают из-за того, что один другого «не так понял» (как говорится, я ему про Фому, а он мне — про Ерему). А бывает, что реплику или мимическое выражение, относящееся к третьему лицу, слушатель принимает на свой счет. Точно так же ответная мимика или какое-либо движение слушателя могут быть неправомерно отнесены говорящим на счет только что произнесенных им слов.

А это могло вообще не относиться к данному разговору, может быть, ваш собеседник в этот момент отвлекся от ваших слов и задумался о чем-то своем. Или ваши слова вызвали в нем какую-нибудь свою личную ассоциацию, не имеющую никакого отношения к теме разговора. Помните, как слово «Price» (в примере из нашего введения) напомнило Технику об обещании, которое он забыл выполнить! Вот для того чтобы избежать таких недоразумений, и необходим контроль истинности.

Наконец, бывает, что сигналы вообще не содержат никакого сообщения. Так, нервное подергивание глазного века может быть воспринято неопытным интерпретатором как ответный сигнал на только что сделанное им предложение и, в зависимости от контекста, обрадовать или рассердить.

1.6. "Словарь" кинесики?

Сейчас появились авторы, работы которых преподносят материалы о языке тела в виде «словаря». По их представлению, если, к примеру, вы хотите узнать, что «означает» засунутая в

карман рука, то достаточно «усмотреть» нюансы — как засунута рука в карман (развернутой ладонью или кулаком), где находится при этом большой палец (внутри или снаружи края кармана), и вы при помощи словаря узнаете о том, какие чувства испытывает человек. Такие подходы, на мой взгляд, ложны и не служат пониманию языка тела. Во-первых, потому что, например, не учитывается мода на накладные карманы в узких брюках — в них кулак просто не помещается, да и для большого пальца может не оказаться места! Во-вторых, возникает реальная опасность, что обладатель такого «словаря» может возомнить себя «видящим всех насквозь». Такие чувства бессознательно возникают у многих людей, если они, как наш Советник (см. введение уверены, что сразу правильно восприняли неязыковые сигналы!

В результате у них почти не возникает желания поставить себе контрольные вопросы! А только это, на мой взгляд, дает возможность перепроверить свои наблюдения. Наверное, это же имел в виду и Шопенгауэр, когда говорил: «Знание о человеке — область, в которой никогда нельзя достичь совершенства, и даже опытный человек все снова и снова попадаете на ошибках».

Но как же он может не ошибаться, если не ставит себе контрольных вопросов?! Без них он способен установить лишь небольшое количество собственных ошибок, а этого недостаточно, чтобы на их основе систематически совершенствовать свое понимание.

1.7. Контроль истинности как залог успеха

Любая система прикладных знаний о человеке, от астрологии и до нумерологии, включая и научные подходы, основана на методе проб и ошибок. Как правило, ощущения оцениваются и интерпретируются на основе каких-либо систематизированных критериев. Затем впечатления от них перепроверяются и делается вывод, верна интерпретация или ошибочна. В последнем случае выясняется, почему произошла ошибка, чтобы впредь ее не повторять. Это — магистральный путь становления человеческого знания. Без подобного постоянного контроля истинности невозможно расширение познаний.

1.8. Три метода контроля истинности

Как осуществлять этот контроль? Существуют три возможности, причем большинству людей наиболее легкой кажется первая. Какой именно вид контроля следует выбрать, каждый решает для себя сам, в зависимости от своего индивидуального стиля и от ситуации.

1.8.1. Первый метод - прямой вопрос

В этом случае речь идет о вопросах, на которые нельзя ответить односложно «да» или «нет». Тип этих вопросов имеет тактическое преимущество: они побуждают того, к кому обращены, к развернутому выражению своего мнения — собеседник практически вынужден это сделать. Причем чем больше слов он теперь произнесет, тем нам выгоднее, так как у нас появится возможность понять истинную причину только что проявившихся сигналов его тела. То есть нужно обращать внимание как на содержание, так и на вид и способ, которым оно высказывается (например, раздраженно, с сомнением, задумчиво). Предположим, наш Советник, увидев неожиданно резкие движения Техника, сформулировал бы контрольный вопрос, который позволил Технику объяснить по существу, что ему пришло на ум. При этом стало бы ясно, что все три «негативных» сигнала не имеют никакого отношения ни к цене, ни вообще к проходящим переговорам.

Таким образом, прямые вопросы этого типа предлагают высказать мнение. Например, □вы можете сформулировать следующие вопросы:

«Как вы на это смотрите?»

«Что вы об этом думаете?»

«А какова ваша точка зрения на этот счет?»

«Ну, что вы скажете по этому поводу?»

«А каково ваше мнение?» и т. п.

Обратите внимание на то, что формулировка контрольного вопроса ни в коем случае не должна быть суггестивной (внушающей): «Ведь и вы так считаете?» (или: «Вы ведь согласны со мной?»), такими вопросами вы как бы подталкиваете вашего собеседника к определенному типу ответа: да, я так считаю; да, я с вами полностью согласен. При этом вашему адресату нет необходимости развернуто излагать свое истинное мнение и, вероятнее всего, он и не будет этого делать, а просто согласится. И тем самым вы не узнаете для себя ничего нового.

Иногда такие суггестивные вопросы могут оказаться выгодными в стратегическом плане проводимых вами переговоров, но они не годятся в качестве контрольного вопроса относительно сигналов тела.

1.8.2. Второй метод - скрытый вопрос

При этом методе напрямую спрашивается, правильно ли вы поняли сигнал партнера. «Ты, кажется, рассердился?», или: «У меня такое впечатление, что тебе это не подходит, верно?», или: «Это тебя, кажется, действительно радует?» и т. д. Понятно, что такой подход применим далеко не всегда. Так, в нашем примере с Советником и Техником он не дал бы желаемого эффекта. Но зачастую именно он является наиболее быстрым путем к успеху.

Такие вопросы можно применять в деловой жизни, но только когда атмосфера переговоров непринужденная и оба партнера давно знают и уважают друг друга. В других случаях такой ход может быть расценен как бестактный и панибратский, как вторжение в психологическую интимную сферу, а это способно рассердить или насторожить вашего партнера, а значит, помешать нормальному ходу переговоров.

1.8.3. Третий метод - молчание

Молчание — метод, с помощью которого можно добиться наибольших успехов; правда, большинству людей он дается с трудом. Если бы наш Советник просто промолчал, когда обратил внимание на три «негативных» сигнала, то Техник успел бы раскрыть истинную причину этих сигналов: он мог быстро передать по телефону распоряжения относительно документации для доктора Прайса или какими-нибудь словами прокомментировать свое поведение. Так как большинство людей начинают говорить, когда их партнеры молчат, я отношусь к этому методу как к наиболее успешному, особенно в профессиональной деятельности, в случае, когда два других метода по той или иной причине кажутся неприемлемыми.

К методу молчания относится также техника, которую иногда называют активным молчанием: в этом случае вы оставляете фразу неоконченной, как бы зависшей в воздухе. В качестве примера можно привести такой контрольный вопрос: «Что касается цены, то вам, возможно, нужны дополнительные данные?».

И дальше главное — внимательно следить за последующими действиями собеседника. Он может возмутиться вашим предложением и попытаться его оспорить, а может спокойно согласиться, как это, скорее всего, и сделал бы Техник в нашем примере; а затем, пожалуй, он попросил бы разрешения позвонить, чтобы сделать необходимые распоряжения.

Этот метод эффективен для понимания окружающих вас людей, и им постоянно пользуются многие психоаналитики. Часто во время сеанса с помощью тактики молчания аналитик дает возможность своему пациенту выговориться, в то время как сам он молчит, а то и вообще находится вне поля зрения пациента.

Однако чтобы у того не возникло неловкого чувства, что он говорит в пустоту, аналитик изредка производит некий легкий шум — слегка покашливает, щелкает авторучкой или царапает пальцем стол. Тем самым он как бы дает понять говорящему, что он здесь, не заснул и полон внимания...

Попробуйте сами использовать этот метод: в ближайший же день постарайтесь задать как можно больше контрольных вопросов своим друзьям, коллегам или домашним и оцените свою способность «молчать». В случае, если вам это пока дается с трудом, освоите две другие техники, то есть прямой и скрытый вопросы. Последнюю вы, вероятно, чаще можете использовать в личной жизни.

В заключение первой главы я хотела бы сказать еще несколько слов о «словаре» сигналов тела. Некоторые мои положения из последующих глав, быть может, тоже похожи на «статьи» такого «словаря», и вы сможете пользоваться ими для «перевода» встречаемых в жизни сигналов тела на язык сознания. Однако вовсе не это является в них основным. Эти положения, конечно, могут помочь вам в конкретной жизненной ситуации. Но главное, вы должны осознать, что любое наблюдение, любую вашу интерпретацию необходимо проверять с помощью контрольных вопросов, так как одни и те же сигналы в различных условиях могут иметь неодинаковый смысл. И только контроль истинности вашего понимания может помочь избежать досадных недоразумений.

Если каждый отдельный вид языка тела — позу, мимику, жестикуляцию, дистанцирование и интонацию — представить как «часть речи», то можно сказать так: важно, изучив сначала отдельные «части речи», затем перейти к изучению их взаимодействия, то есть к «структуре предложения», чтобы на основе этих знаний научиться грамотно выражать свою мысль и понимать мысль чужую, которая в нашем случае выражается сигналами тела. Чтобы разобраться в этом, мы должны перейти к следующей главе.

Критерии осознанного восприятия

2.1. Методы

Кажется очевидным, что, прежде чем воспользоваться знанием, мы должны получить его. Во время человеческого общения идет активный процесс восприятия сигналов, исходящих со стороны собеседника. Мы воспринимаем произносимые слова (уровень содержания) и неязыковые сигналы тела (уровень отношения), информация обоих уровней нами перерабатывается, интерпретируется и влияет определенным образом на наши ответные слова и неязыковые сигналы.

Сигналы тела, выражающие отношение говорящего к своим словам и к слушателю, имеют чрезвычайно важное значение и должны восприниматься осознанно, так как только в этом случае можно уменьшить вероятность ошибочной интерпретации содержания словесной информации. Кинесика, наука изучающая язык тела, предлагает две принципиальные возможности, два метода осознанного восприятия неязыковых сигналов.

Первый — подробнейшая, дотошная фиксация большого количества единиц информации, исходящих от различных частей тела. При этом сигналы подразделяют на «направленные к другому», «идущие от другого», «направленные к самому себе», «психосоматические сигналы» (например, побледнение или покраснение лица) и т. д. Этот метод позволяет исследователю уловить и систематизировать даже незначительные сигналы (с помощью фиксации на киноленту). Он отличается большой трудоемкостью, так как исследователь, чтобы выделить сигналы, незаметные для невооруженного глаза, вынужден месяцами заниматься анализом восьмиминутных фильмов, просматривая их в замедленном режиме. Но подобные сигналы очень важны для понимания человека.

Так было открыто удивительное явление, названное «музыкой тела». Установлено, что микродвижения рук, ног, головы и даже движения зрачков глаз происходят в ритме речи человека. Эта самосинхронизация наблюдается у всех людей, за исключением патологических случаев, в частности при физиологическом заболевании мозга (например, шизофрении, детском аутизме, болезни Паркинсона и т. д.). При этом тела людей еще до начала произнесения слова уже готовы к нему: изменяется ритм моргания глаз, «переводится дух» с одновременным распрямлением тела, приоткрывается рот, руки производят «вступительные» движения, тем самым как бы подчеркивая возникающие на доли секунды позднее первые слова.

Но еще более шокирующий эффект производит синхронизация микродвижений двух собеседников. Этот так называемый «танец тела» особенно поражает, когда впервые видишь его на киноленте. Представьте себе следующую картину — друг против друга сидят два человека, мужчина и женщина; на взгляд стороннего наблюдателя они сидят абсолютно спокойно. У него нога закинута на ногу, потом он ее ставит на пол, затем перекрещивает ноги; она плавно поглаживает свои волосы... Но стоит просмотреть эту сцену в замедленном темпе (несколько кадров в секунду), как выясняется удивительное — их движения в высшей степени синхронизированы друг с другом. В одном и том же кадре оба начинают какое-то движение, например слегка наклоняются друг к другу, и в одну и ту же долю секунды оба останавливаются. В одном и том же кадре они приподнимают свои головы навстречу друг другу, а затем вместе же опускают их точно в одном и том же кадре фильма! Это очень напоминает брачный танец птиц или движения двух марионеток, управляемых общей нитью.

Знание закона танца тела может быть использовано и в терапевтической практике. Вот пример. На прием к психоаналитику пришла мать с двумя дочерьми-близнецами. Их беседа снималась на киноленту. Это было необходимо, так как одна из дочерей была «трудным» ребенком. Предоставим слово фильму: «Мать и ее „нормальная“ дочь двигались созвучно, синхронно друг другу, причем поведение и движения их тел совпадали процентов на 95. Они даже разглаживали свои юбки вместе, в одном и том же кадре! „Больная“ же девочка очень редко попадала в единый ритм с матерью или сестрой. А в тех единичных случаях, когда она принимала позу матери, та моментально обращалась к другой своей дочери за... как бы за одним из средств, увеличивающим дистанцию от „больного“ ребенка. И каждый раз, когда мать заговаривала со своей „шизофреничной“ дочерью, она производила это с каким-то уничижительным движением рукой вниз, как бы давая знак: иди прочь!».

Таким образом, на материале этого микроанализа психотерапевт смог сделать заключение, подтвержденное потом и другими данными, что «шизофрения» одной из дочерей является результатом «нездорового» отношения к ней матери.

Из приведенных примеров вы, очевидно, уже поняли, что этот метод вряд ли пригоден для использования в повседневной жизни, так как требует разнообразной специальной техники и довольно продолжительного времени для обработки результатов наблюдения. Однако в момент беседы мы не имеем ни того ни другого. Мы должны тут же, в считанные секунды увидеть и проинтерпретировать сигналы нашего собеседника.

Второй метод использует немногие типы сигналов, а именно — позу, мимику, жестикуляцию, дистанцирование и интонацию, ограничиваясь только той информацией, которая видна невооруженным глазом. Сразу оговоримся, что не всегда удается вычленить какой-нибудь сигнал в «чистом» виде. В таких случаях приходится говорить о «пограничных» сигналах.

Несмотря на то что при этом методе приходится «огрублять» восприятие, он обладает бесценным достоинством — он применим в повседневной практике, то есть годится для наблюдений за процессами, происходящими в живой жизни, когда нельзя их ни остановить, ни «прокрутить назад», ни повторить в замедленном темпе. Поэтому дальше в данной книге мы будем использовать только этот метод, так как главная наша задача — помочь вам использовать понимание языка тела в практической жизни. Мы полностью отдаем себе отчет, что наша систематизация, включающая всего лишь пять типов сигналов, несколько груба, но зато она обеспечивает быстрый анализ. Какой смысл в конкретной реальной ситуации иметь более точное наблюдение, если оно позволяет получить результат лишь с опозданием в сорок секунд? При этом мы, конечно, понимаем, что неточность нашего подхода не должна превышать допустимой степени. А теперь перейдем к описанию самих типов сигналов.

2.2. Типы сигналов тела

2.2.1. Поза

Под позой мы понимаем не только положение, которое принимает человек, но и движения, которые изменяют это положение или влияют на него, как, например, перемещение центра тяжести при покачивании вперед-назад, с носка на пятку, смена ноги и т. п. (подробнее см. главу 4).

2.2.2. Мимика

К мимике мы относим все изменения, которые можно наблюдать на лице человека, включая и психосоматические процессы, например покраснение (см. главу 5).

2.2.3. Жестикуляция

Жестикуляция включает в себя все жесты рук, «язык рук», а также многие другие действия: например, собеседник открывает двери, вынимает сигареты и т. д. (см. главу 6).

2.2.4. Дистанцирование

Под данным термином мы понимаем дистанцию, которой придерживается один человек относительно другого (иногда и по отношению к животным или предметам), а также неожиданные движения, которые имеют целью изменение дистанции, например, резкий шаг назад и т. п. (В данном случае мы уже можем говорить о пограничных сигналах: «шаг назад» можно отнести и к изменению позы, и к дистанцированию). Мы еще вернемся к этим вопросам (см. главу 7).

2.2.5. Интонация

Под интонацией понимаются все явления, которые связаны с голосом и не требуют концентрации нашего внимания на содержании сказанного. Это интонация как таковая, мелодия речи, наличие и длительность пауз, громкость голоса, ритм речи и т. п. Под интонацией мы понимаем также звуки несловесного содержания, например пощелкивание языком, вздохи, постанывания и т. п. (см. главу 8).

2.3. Систематизация сигналов

На практике систематизация должна происходить мгновенно, так как в реальной жизни ситуация постоянно меняется. Мы ведь говорим о живых наблюдениях. Сами собой, без специальной выучки быстро распознаются только такие «живые» ситуации, которым свойственна повторяемость или которые медленно «вызревают» на наших глазах. А с обычными живыми элементами приходится работать быстро и целеустремленно. Поэтому мы предлагаем вам поупражняться «всухую», причем прямо сейчас. На семинаре, как правило, слушателям требуется около десяти минут, чтобы определить, к какому из пяти вышеназванных типов (или пограничному типу) относится тот или иной демонстрируемый им сигнал.

Попробуйте выполнить предварительное упражнение.

Попытайтесь классифицировать приведенные ниже перечни неязыковых сигналов по пяти категориям — Поза, Мимика, Жестикуляция, Дистанцирование и Интонация. Все сигналы «вложены» в предложения, которые дают некоторое представление об общей ситуации или позволяют догадаться о ней. Например, «Вы мечтательно рассмеялись». Ответ: Мимика.

1. Он воскликнул: «Хотел бы я хоть раз убедиться, что ты выполнишь порученное тебе дело!»
2. Она отступила на шаг назад: «Что это ты себе вообразил?»
3. Он стоял, прислонившись к буфету, скрестив ноги.
4. Четырехлетняя Велинда уверяла свою маму, что может застегнуть пальто самостоятельно. Мама сказала: «Конечно, ты сможешь это сделать, мое сокровище!» и тут же сама застегнула пальто малышке.
5. В то время как Никсон уверял, что ищет контактов с молодым поколением, он неоднократно выставлял руки вперед, словно защищаясь, будто хотел отодвинуться от слушателей.
6. Вы ждете, переминаясь с ноги на ногу, пока помощница заполняет формуляр.
7. Он идет к окну и закрывает его.
8. Она безмолвно на него взглянула, но крылья ее носа дрожали от едва сдерживаемого возбуждения.
9. Кофе был столь горячим, что он инстинктивно его выплюнул.

10. Он иронично сказал: «Коробка передач просто счастлива, что вы так сильно жмете на педаль».

Мы хотим дать вам лишь общие представления об этих десяти примерах. Вот какими, с нашей точки зрения, могут быть ответы:

1. Однозначно интонация.
2. Данный случай можно отнести как к позе, так и дистанцированию, причем в последнем случае смысл ситуации меняется. Поэтому здесь лучше говорить о «пограничном случае», так как оценка зависит от интерпретации конкретной ситуации (некоторые авторы даже обозначают неожиданный шаг назад как «ужимку» и относят его к классу «Жестикуляция». Это также вполне законно, так как классифицирование пограничных случаев не дает однозначного толкования).
3. Однозначно поза.
4. Действия матери следует отнести к жестикуляции. Это пример несогласованности языковых и неязыковых сигналов (мы уже говорили об этом во Введении), поэтому неудивительно, если ребенок через некоторое время перестанет верить словам матери, к тому же он может решить, что его принимают за неумеху.
5. Однозначно жестикуляция и опять несогласованность.
6. Однозначно поза, хотя подобное топтание (если оно вдруг используется намеренно, чтобы кого-нибудь рассердить) может быть интерпретировано также и как действие, то есть жестикуляция.
7. Оба сигнала вместе мы можем отнести к жестикуляции. Однако если в данной ситуации сместить акцент на «идет», то в качестве типа сигнала можно выбрать позу. Это опять же зависит от общего контекста.
8. Однозначно мимика, это относится как ко взгляду, так и к дрожанию ноздрей.
9. Хотя имел место плевков (причем, вероятно, в сопровождении с другими мимическими сигналами отвращения или боли), этот случай все же следует классифицировать как жестикуляцию (если рассматривать плевков как действие).
10. Слово «иронично» указывает на ироничную интонацию. Причем, если интонация не соответствует той, что ожидает слушатель, ирония часто не воспринимается или воспринимается ложно. В еще большей степени, по моему мнению, это относится к сарказму, то есть когда определенная информация заострена до форм, в действительности явно не встречающихся.

Ну, как, легко вы справились с предварительным упражнением? Теперь попробуйте выполнить первое задание.

2.4. Задание №1

Попытайтесь классифицировать по пяти типам следующие сигналы, причем постарайтесь выполнить это в максимально быстром темпе. При пограничных случаях достаточно одной категории, так как здесь отсутствует связь с контекстом.

1. Ухмылка.
2. Топтание на месте.
3. Робкий разговор.
4. Легкое приседание.
5. Приподнимание бровей.
6. Сближение с кем-нибудь.
7. Прерывание разговора.
8. Наклон (чтобы что-либо поднять).
9. Сжимание кулаков.
10. Перенесение веса с одной ноги на другую.
11. Отведение взгляда.
12. Произнесение слов громко и с нажимом.
13. Молчание.
14. Подъем со стула.
15. Сердитое выражение лица.
16. Почесывание головы.

Наши варианты ответов:

1. *Ухмылка* — Мимика.
2. *Топтание на месте* — Поза. (Уже говорилось, что при пограничных случаях мы пока будем называть только один критерий).
3. *Робкий разговор* — Интонация.
4. *Легкое приседание* — Поза (пограничный случай).
5. *Приподнимание бровей* — Мимика.
6. *Сближение с кем-нибудь* — Дистанцирование (пограничный случай).
7. *Прерывание разговора* — Интонация.
8. *Наклон (чтобы что-либо поднять)* — Жестикуляция (выглядит как поза).
9. *Сжатие кулаков* — Жестикуляция.
10. *Перенос веса с одной ноги на другую* — Поза.
11. *Отведение взгляда* — Мимика.
12. *Произнесение слов громко и с нажимом* — Интонация.
13. *Молчание* — да, этот случай мы также можем причислить к интонации, если при этом оценим молчание как сигнал.
14. *Подъем со стула* — Поза (пограничный случай).
15. *Сердитое выражение лица* — Мимика.
16. *Почесывание головы* — Жестикуляция.

Вы уже прониклись доверием к нашей классификации? Сможете ли вы теперь быстро и без раздумий узнавать эти пять типов в сигналах вашего собеседника? Тогда идите дальше.

2.5. Вербализация ощущений

Теперь мы перейдем к очень важной составной части книги — упражнениям; их главная задача — помочь осознанному пониманию сигналов тела. Несмотря на свою ценность, интуитивное восприятие не всегда достоверно и, что главное, его результатами сложно воспользоваться для осознанных действий. А сознание требует словесного описания (вербализации). Например, вам кажется, что коллега, угощающий вас шоколадом, как-то странно себя ведет — вроде бы искренне предлагает полакомиться, но в то же время его рука непроизвольно пододвигает шоколад поближе к себе. Однако стоит нам это осознать, обозвать его про себя «жмотом», и все встает на свои места — мы полностью поняли ситуацию. Особенно важно вербализовать подобные неязыковые сигналы, хотя получается это далеко не всегда — есть такие сигналы, вербализация которых вообще невозможна. Поэтому антропологи и кинесики используют собственный, символический язык для обозначения этих невербальных сигналов (см. пример в главе 8). Мы считаем это неприемлемым.

Преобразование сигналов в наш словесный язык все же необходимо, так как без такого описания невозможен сознательный анализ. «Чтение» языка тела без знания принятых в нем символов будет иметь такой же результат, как и чтение музыкальной партитуры без знания музыкальной грамоты.

А потому предлагаем вам следующие задания, причем следует выполнять каждое до тех пор, пока вы не научитесь его делать быстро и без затруднений. В конце концов, и здесь справедливо старинное правило: или упражнение получается легко и быстро, так что его можно и не делать до конца, или же оно дается с трудом, тогда его необходимо повторять. Особенно если цель — научиться использовать знания на практике!

2.6. Задание №2

Давайте рассмотрим какую-либо картинку, на которой изображен человек. Можно взять фотографию из семейного альбома или рисунки, в том числе и из журналов, книг, рекламных проспектов и т. п.

Опишите словами общую ситуацию, которую вы видите на картинке (в терминах сигналов тела). Например: «Мужчина положил свою руку на плечо женщины. Она смеется. Ребенок стоит в стороне и смотрит на обоих».

До сих пор все пока легко. Зададим вопросы посложнее: Как смотрит ребенок? Чувствует ли он себя одиноким, оставленным без внимания, брошенным или он доволен тем, что мужчина и женщина мирно стоят рядом? Конечно, в данном случае речь идет об интерпретации, правильность которой не может быть проверена с помощью контрольных вопросов; но сначала вы должны поупражняться только в вербализации своих наблюдений. Контролем мы займемся тогда, когда научимся не только чувствовать, но и думать о том, что ощутили, *ибо высокая степень точности интерпретации, объяснения, догадки с помощью обычной интуиции недостижима*. Чтобы ее добиться, нужно много упражняться.

Лучше всего проводить эти упражнения вдвоем или в группе. Часто со стороны виднее то, что вы сами упустили.

К тому же под вербализацией мы понимаем точное схватывание сути, выраженное в слове. Поэтому громкое высказывание вслух лучше, чем неопределенное внутреннее чувство. Не рекомендую переходить к следующему упражнению до тех пор, пока вы не выполните предыдущее упражнение два-три раза (разумеется, с разными картинками).

2.7.Задание №3

Суть этого упражнения аналогична предыдущему; разница лишь в том, что на этот раз необходимо описать ситуацию из реальной жизни (например, сценку в уличном кафе, в зале ожидания железнодорожного вокзала, на автобусной остановке, в аэропорту и т. п.) или нечто, происходящее на телеэкране (например, какой-нибудь телевизионный «круглый стол» или художественный фильм).

При этом вы в полной мере ощутите, что выполнять это задание будет довольно сложно, если вы не освоите в должной степени навыки предыдущего упражнения.

2.8.Проницательность

Как часто мы говорим: «Я бы на твоём месте» и при этом действительно думаем: «Если бы Я был бы на месте, как твое...»

Но на самом деле совсем не просто проникнуться внутренним состоянием другого человека. К примеру, согласны ли вы со следующим правилом?

Тот, кто не может осознать сигналы своего собственного тела, никогда не сможет достаточно точно уловить сигналов другого.

Ведь анализ языка тела предполагает не только «острый» (как говорят: наметанный) глаз и «хороший» (то есть тонкий) слух, но и в высшей степени хорошее «чутье».

Это слово описывает способность проникновения в суть вещей, причем чутье не исключает использования тех или иных методов самопознания и познания людей. Ваше чутье только выиграет, если вы почаще будете анализировать собственные ощущения, пытаться понять, какому внутреннему чувству соответствуют те или иные внешние сигналы тела, то есть, во-первых, воспринимается сигнал, (например, что нервно дергается губа), во-вторых, одновременно регистрируется, какое чувство это вызывает. После этого вам будет легче представить, что ощущает ваш собеседник при проявлении подобных сигналов. Это и называется «интерпретацией», или пониманием.

Таким образом, проницательность по отношению к другим можно тренировать с помощью регистрации собственных ощущений. Попробуем снова выразить это в виде правила:

Чем выше проницательность человека в собственном мире чувств, тем больше он может развить ее в отношении другого.

И наоборот. Это правило поясняет также, почему особенно чувствительные люди не только проявляют большое понимание по отношению к другим, но также сами весьма чувствительны (иногда до застенчивости). Исходя из этого мы разработали для вас следующие задания.

2.9.Задание №4

Попытайтесь на этот раз описывать сигналы своего собственного тела с помощью текущих словесных комментариев (как это делают спортивные радиокomentаторы). Можно это делать не только мысленно проговаривая про себя, но и громко вслух, или даже записать на магнитофон. Если вы сделаете запись, то можете попробовать выполнить более сложное задание — 2.10. (Оно не является обязательным, так как для части читателей оно может оказаться невыполнимым.) Наконец, вы можете выполнить это упражнение и письменно, если вы хотите сделать его по типу самоинтервью.

Попытайтесь в течение 10–15 минут описывать каждый сигнал тела, который замечаете, например: «Я морщу лоб, мои губы сжаты, я стремительно иду на кухню, моя спина онемела от того, что я стою на одной ноге, я ремонтирую кофеварку...» Попробуйте отыскать как можно больше сигналов подобного типа.

2.10.Активизация языка тела

Язык тела иногда бывает полезно или активно использовать, или активно ограничивать. Можно попытаться сознательно избегать сигналов нервозности; или применять сигнал, польза которого очевидна, хотя сам по себе он вами редко используется (например, выдерживать прямой взгляд глаза в глаза).

Тем, кому это интересно, рекомендуем такое дополнительное упражнение.

Запишите на магнитофон серию сигналов тела в качестве инструкции (или возьмите пленку, полученную в процессе выполнения задания № 4). Образец текста (если вам не очень хочется создавать собственный) можно найти в «дешевой беллетристике» — в этом жанре любят эксплуатировать язык тела, чтобы не очень утомлять воображение читателя!

Можно также (вместо магнитофона) попросить кого-нибудь зачитывать инструкции или проговаривать их вслух. Старайтесь тотчас и без стеснения следовать всем инструкциям. Это навык, которым должен владеть каждый актер, каждая фотомодель. Еще один вариант упражнения: попробуйте подражать человеку, который находится рядом с вами или которого вы видите на телеэкране. Занимаясь этими упражнениями с группой, я всякий раз убеждалась, что некоторым людям подобные перевоплощения даются очень легко, другие же делают все скованно и неестественно. А к какому типу принадлежите вы?

2.11.Задание №5

О чем мы еще до сих пор не говорили, так это об умении слушать. Чтобы развить чувство интонации, мы должны слушать иначе, чем делали это до сих пор. Лучше всего проводить эти «тренировки» перед телевизором, причем для них годится любая передача. Информационные сообщения, правда, содержат меньше интонационных нюансов, чем художественные фильмы, но вы и сами в этом легко разберетесь. Смотрите телевизор и пытайтесь вербализовать интонационные сигналы. Например, «Он говорит громко, агрессивно, робко, медленно...» и т. п. При этом вы опять убедитесь, что нюансированные ощущения, которые появляются во время упражнений, вы вскоре сможете воспринимать и в жизни, словесно описывать их, причем без стеснения!

2.12.Практическое использование знаний

Выполнение упражнений поможет вам изучить отдельные аспекты языка тела; но все же основная цель этих тренировок — научиться пользоваться выработанными знаниями в повседневной жизни. Неожиданно для себя вы начнете смотреть на мир «другими глазами». Научитесь осознанно воспринимать интонационные нюансы беседы и паузы. Со временем

благодаря целенаправленному поиску вы ощутите, что восприятие сигналов теперь происходит сознательно, в то время как раньше вы это делали бессознательно.

2.13. Заключительное упражнение

В заключение цикла упражнений, направленных на ощущения, систематизацию и вербализацию сигналов тела, предлагаем вам еще одно задание, которое содержит все пройденные до сих пор шаги. Обратимся к наблюдениям над самим собой и над другими людьми (ваша квартира с вездесущим телевизором замечательно подойдет для этой цели).

Будем сознательно воспринимать информацию, выражать ее в словах и обобщать. На этот раз обращайтесь внимание как на сигналы окружающих (или телевизионных персонажей), так и на свои собственные (в повседневной жизни). Естественно, можно давать словесные описания не всем сигналам, которые сплошным потоком пронесутся перед вашими глазами. Таким образом, это упражнение затрагивает еще один весьма важный практический аспект: вы должны отбирать (в жизни мы это делаем постоянно). Так, одни сигналы вы воспринимаете и объясняете, другие пропускаете. Это нормально. Вскоре вы заметите любопытное явление: ваше внимание постоянно переключается от собственных сигналов к сигналам, исходящим со стороны другого, и обратно. Это также нормально — именно так в реальной жизни и происходит процесс восприятия языка тела.

В качестве примера из жизни приведем здесь отчасти забавный протокол одного из слушателей моего семинара (с разрешения автора).

2.14. Пример: протокол

Господин М. бормочет: «Какое свинство» (интонация). Мой сосед справа взглянул неодобрительно (мимика). Я при этом усмехнулся (мимика). Госпожа Биркенбил медленно прохаживается (поза или действие?). Господин У. оглянулся назад (мимика) и закрыл свой протокол (жестикуляция), чтобы она ничего не смогла прочитать (умозрение). При этом она даже и не пыталась это сделать! Я еще раз усмехнулся (мимика). Я заметил, что здесь, на семинаре, вообще много усмехаюсь (Гм!). Теперь господин М. пристально смотрит перед собой (мимика). Ему ничего не приходит на ум (или мне нужно ему подсказать)? Это опять умозрительное предположение. Теперь я должен, собственно, поставить контрольный вопрос. Ха! Я вдруг заметил, что мое левое колено раскачивается (поза или жестикуляция?) — можно предположить, что я делаю это уже давно. Тетя рядом со мной грызет свою ручку (мимика или жестикуляция?). Она делает это всегда, когда мы что-нибудь должны писать. Знает ли она об этом? Ее сосед рассматривает ее (мимика). Она ничего не замечает (?). Госпожа Биркенбил дотронулась до своей верхней губы (жестикуляция). Теперь смотрит на часы (жест, так как действие?). Я тоже (у меня жестикуляция!). Еще две минуты. Господин М. вызывающе уронил ручку (жестикуляция)! Теперь он демонстративно откинулся на спинку стула (его поза, моя интерпретация!). Мой сосед опять взглянул на него неодобрительно (мимика). Его лицо часто выражает неодобрение. Осознает ли он это? Я констатирую, что мое колено опять качается (по-видимому, это все-таки жестикуляция?). Господин М. громко зевает (интонация?). Он излучает много сигналов, чтобы показать, что он выделяется на нашем фоне (с его стороны — дистанцирование, с моей — умозрение). Я ему как-то в перерыве указал на это (действие, спланированное, ха!). Моя левая рука судорожно держит бумагу (жестикуляция). Ага, мое колено опять раскачивается (определенно жестикуляция!). Впрочем, мне нужно за этим еще понаблюдать... Время вышло.

Мы видим, что здесь снова всплыли пограничные случаи. Однако, в конце концов, не так уж и важно, к каким категориям мы относим сигналы, пока мы их, во-первых, воспринимаем и, во-вторых, вербализуем. Знание о том, к какой категории относится тот или иной сигнал, создает в нашей голове лишь некую условную базу, которая, с одной стороны, облегчает восприятие, а с другой — предоставляет нам возможность общения с помощью языка тела.

Критерии оценки

3.1. Новое восприятие

Наверное, вам приходилось встречаться с таким странным феноменом: какое-нибудь новое слово, которое вы недавно узнали, начинает постоянно «всплывать» в самых неожиданных местах. Читаете ли вы газету или книгу, слушаете радио или смотрите телевизор, разговариваете ли вы со знакомым, оно постоянно вам встречается. На самом деле, по всей вероятности, вы и прежде встречали это слово столь же часто, но просто не обращали на него внимания.

Нечто подобное будет происходить теперь и в отношении сигналов тела. И вас поразит то обилие информации, которое вдруг устремится к вам со всех сторон! Может быть, вы уже заметили этот эффект. Но, скорее всего, вы хотите не только больше воспринимать, но и практически использовать воспринятое.

Если вы хотите оценивать, анализировать, интерпретировать или даже судить (но не осуждать!), понадобятся критерии. Нельзя ничего измерить без линейки. Без установки на то, что хотят исследовать, не может возникнуть результат. Наши основные понятия — Поза, Мимика, Жестикуляция, Дистанцирование и Интонация — являются критериями восприятия, которые нам помогают сформировать «образ» (подобно вспомогательным линиям при геометрических построениях). Если мы восприняли и словесно выразили сигнал, то первый необходимый шаг мы уже сделали: мы описали. Но до тех пор, пока мы не произвели оценки сигнала, наша вербализация не имеет результата.

Что же мы хотим узнать? Какую суть хотим установить? На что хотим обратить внимание? Каждое «указание» того, как вам следует воспринимать себя и других, при определенных обстоятельствах может сильно повлиять на процесс самого восприятия. По этой причине я могу вам предложить рассматривать последующие рассуждения лишь как возможный способ видения. Он может быть и другим. И при чтении этой книги вам нужно определить свое собственное отношение к ним.

Подходите к этому особенно критически, так как в этой главе речь, по сути, пойдет о философских вопросах: «На что необходимо обращать внимание при оценке себя и другого?» Один человек в качестве важнейшего критерия придерживается стихийности, другой — честности, для третьего имеет большое значение самодисциплина (поэтому он стихийность оценивает иначе, чем тот, кому как раз она кажется наиболее ценной).

Еще кто-то, может, придает чрезмерное значение соответствию наблюдаемых сигналов его представлениям о «хороших манерах», так как для него важнейший критерий — учтивость. Так, некто способен зевоту соседа (особенно если тот не прикрывает рот рукой) оценить «отрицательно» или даже интерпретировать этот сигнал как невежливое отношение к собственной персоне, как «враждебный» сигнал.

На что обращать внимание при оценке, в конце концов, каждый решает сам, но часто обсуждение возможных критериев помогает определиться точнее!

3.2. Честность/искренность

Этот критерий почти на всех семинарских занятиях единодушно рассматривают как «главный». Я же со своей стороны могла бы посоветовать не спешить с такой категоричностью. Во-первых, насколько честна «честность»? Во-вторых, разве не может «абсолютная» честность стать порой весьма разрушительной и до какой степени она вообще допустима? У вас есть на это ясный ответ? В-третьих, можете ли вы утверждать, что сами никогда не врали ни себе, ни другим (из-за неуверенности или затруднительного положения, в форме «вежливой» лжи или тем, что не позволили реализоваться какой-либо возможности или желанию)?

Я часто с интересом замечала, что тот, кто слишком старается поймать другого на возможном обмане, сам далеко не всегда правдив. Здесь сам собой напрашивается вывод, что он потому так сильно боится нечестности со стороны, что судит о других по себе.

Кроме того, если кто-нибудь лжет из страха перед последствиями или из нежелания навредить другому, то такой мотив вполне понятен. Но «фанатики правды» в своем большинстве не считаются с этим, и они не слишком часто задумываются и о критериях честности!

3.3.Согласованность/несогласованность

Каждый сигнал всегда соотнесен с ситуацией, в которой находится лицо, за которым наблюдают. Несогласованность при этом может означать следующее:

1. Несоответствие между поведением и произносимыми словами (см. пример с Никсоном во Введении).
2. Несоответствие между наблюдаемым сигналом и нашими ожиданиями: предположим, вы кому-нибудь преподнесите подарок и уверены, что ему обрадуются, однако видите, что ваш визави разочарован или отвел глаза. Это и есть несогласованность — вы рассчитывали на одну реакцию, а в реальности получили совсем другую.
3. Несоответствие между наблюдаемыми сигналами и нашим ожиданием может привести также к мнимой несогласованности, если наш собеседник не предчувствует того, какую реакцию мы предполагаем увидеть. В вышеприведенном примере одариваемый знал, что даритель надеется увидеть его радость. Однако дело обстоит иначе, если вы ожидаете реакцию, которую другой не может предвидеть. Это может произойти, если вы предположите, что он обладает известной вам информацией, которой он на самом деле еще не имеет. Или напротив, ваш собеседник — выходец из другого культурного круга — производит «неожиданные» сигналы, которые могут восприниматься вами как несоответствующие.
4. Личное несоответствие. Если ваш шеф всегда подчеркнуто сдержан в обращении со своими подчиненными, даже в ситуациях, когда не грех и вспылить, то вы ожидаете, что он постоянно будет вести себя подобным образом. Чем лучше вам известен человек, тем с большей вероятностью можно предвидеть его аналоговую реакцию. Если же на самом деле все происходит не совсем так, тогда мы говорим, что этот человек сегодня «не похож на себя», «не в себе». Тем самым мы имеем в виду личное несоответствие.
5. Наконец, может иметь место фактор кажущегося несоответствия в жестах, которого, в сущности, нет. Некоторые люди при разговоре немотивированно размахивают руками или ритмично стучат по столу, хотя ничего дополнительного этим они, собственно, сказать не хотят. Эти аналоговые сигналы кажутся не имеющими никакого отношения к произносимым словам и так же воспринимаются как несоответствующие.

3.4.Стихийность/самодисциплина

Чем стихийнее реакция, тем она необдуманнее. Если честность, откровенность оцениваются однозначно высоко, то стихийность будет восприниматься вами тем «позитивнее», чем выше оценивается самодисциплина. Сигналы всегда «уложены» в некоторой ситуации, так что вполне можно представить момент, когда свободное, открытое, непринужденное, импульсивное поведение может показаться более «позитивным», нежели сдержанное, подчиненное строгой самодисциплине. Если, например, при муже кто-то совершил нечто недопустимое по отношению к его жене и тот не одернул наглеца, «не дал отпор», то чаще всего такая самодисциплина интерпретируется как «трусость», то есть явно негативно. С другой стороны, положительно оценивая стихийность, нужно четко осознавать, что и бестактность тоже весьма стихийна. Ведь бестактность — это как раз та реакция, при которой человек говорит собеседнику какую-нибудь гадость раньше, чем успевает осознать то, что говорит! Поэтому я иногда втайне подтруниваю над людьми, которые, с одной стороны, превозносят абсолютную стихийность, а с другой — очень обижаются, если родной брат импульсивно их оскорбляет. Вы ощутили, как тяжело создать «абсолютное» мерило для оценки сигналов человеческого тела (вернее, для оценки человеческого поведения)?

3.5.Позитивное /негативное

Естественно, мы воспринимаем отдельные сигналы как «хорошие» или «плохие», то есть быстро и в большинстве своем бессознательно классифицируем их на «положительные» или «отрицательные». Каждому понятно, что это выливается в крайне субъективное описание мира и наших ближних. Подходить к оценке спонтанного или контролируемого поведения нужно с другими категориями, нежели «хорошее» или «плохое».

Таким образом, если кто-то трактует зевоту как отсутствие интереса, т. е. негативно, то это весьма субъективная оценка. Во-первых, он предполагает, что другие зевают только тогда, когда им не интересно (возможно, он просто переносит свои собственные привычки на других).

Во-вторых, вероятно, «негативность» этого сигнала оценивается исходя из представления, что зевать «невежливо». При навешивании ярлыка «невежливо» следует помнить, что общие правила поведения формируются в рамках определенного культурного круга и конкретной эпохи. Например, в одной книге, описывающей нравы времен Эразма Роттердамского (он жил в 1465–1536 годы), мы читаем: «когда при сморкании двумя пальцами что-то падало на пол, нужно было это тотчас затоптать ногой». С позиций сегодняшнего времени сморкание двумя пальцами (а тем более растирание «выпавшего») расценивается как дикость и хамство.

Мы должны уяснить две вещи: во-первых, как редко мы обычно осознаем поведение или сигналы, которые кажутся «ложными», и тут же бессознательно классифицируем их как «негативные», то есть эмоционально раздражаемся или чувствуем себя оскорбленными. Эта реакция ярче всего проявляется в отношении тех норм поведения, о которых обычно вовсе не принято говорить — они присутствуют в массовом сознании как само собой разумеющееся, поэтому нас крайне шокирует, когда кто-нибудь о них заговаривает. Во-вторых, чем чаще вы общаетесь с людьми другой субкультуры, тем больше опасность, что вы мгновенно и бессознательно воспримете определенные сигналы как «плохие», негативные — пока не осознаете эту опасность и не выработаете иной подход к этим людям.

И последний пример: «Некоторые предписывают, чтобы мальчик „сдерживал внутри себя распирающий его ветер“, а ведь это может повлечь заболевание».

В наши дни мы ведь совсем не задумываемся над тем, что этот «ветер» нужно сдерживать? Для нас это — норма поведения, которая не требует напоминания. И если кто-то не придерживается ее или после того, как с ним произошло «это», не говорит, что ему-де неловко и т. д., мы, конечно, реагируем достаточно отрицательно! Но если бы вы хоть однажды имели возможность посидеть у костра с бедуинами, вот когда бы вы действительно разгневались и были бы ошеломлены несоответствием манер этих людей нашим нормам.

Таким образом, наши оценки «что такое хорошо и что такое плохо» стоит подвергнуть дополнительному контролю. При виде «негативного» сигнала мы раздражаемся или чувствуем себя оскорбленными, то есть мы отчасти сами виноваты в том, что производим в себе гормоны стресса и бесполезно растрачиваем энергию на процесс «переваривания злости», причем это касается и некоторой досады на самого себя. Контроль истинности в свою очередь как раз и должен нам напомнить, что «негативный» сигнал со стороны нашего собеседника может возникнуть по причине его иных представлений о нормах поведения. Так что мы зачастую сердимся напрасно! И раздражение (вместе с негативными сигналами), которое теперь уже мы передаем на уровне отношений, отравляет атмосферу разговора.

3.6. Шутки и ирония

Как мы видели в примере, приведенном нами во введении, буквальная формулировка отца, когда он советовал сыну оставить тюбик с клеем открытым, выражала прямо противоположное тому, что он на самом деле имел в виду, и была рассчитана на то, что ее воспримут с юмором.

Но есть люди, которые все воспринимают очень «серьезно». Поэтому им даже не приходит в голову, что кто-нибудь может пошутить. Если «ироничная интонация» лишь слегка намечена, то вполне может быть, что собеседник «попадет» на такой цифровой сигнал. Именно поэтому окружающие охотно над ним подшучивают. Такому человеку очень важно все время быть настороже и задавать себе вопрос: насколько серьезно произнесены услышанные слова. Особенно если приходится часто общаться с людьми с так называемым «тонким юмором», у которых шутки сопровождаются столь слабыми аналоговыми сигналами, что их ироничность или сарказм может различить только опытный в коммуникации человек.

Следует отметить, что сарказм может быть прямо оскорбителен, если кто-то высказывает нечто обидное, но интонационно выдержанное в такой подчеркнуто вежливой или деловой манере, что

не придерешься. Итак, мы описали для вас ряд критериев оценки сигналов тела. Можно было бы исхитриться и привести еще, но, во-первых, многие из них попали бы в уже названные подгруппы и, во-вторых, мы не можем, к сожалению, в рамках нашей темы углубляться в этическую проблематику выбора критерия. Цель нашего краткого обсуждения — помочь вам определить, по каким критериям вы будете проводить собственную оценку. Решение, конечно, зависит только от вас самих!

Но прежде чем мы перейдем к самим сигналам, обсудим еще один важный вопрос:

3.7.О достаточности одиночного сигнала

Есть ситуации, в которых контроль истинности невозможен. Например, когда мы оцениваем аналоговые сигналы политика, выступающего по телевизору, или когда мы не хотим прерывать собеседника. Здесь, по-моему, должен существовать один важнейший критерий, на котором вы будете основывать свою оценку многих (или некоторых) сигналов. Хотя иногда встречаются отдельные сигналы, которые уже сами по себе обладают силой доказательности (мы еще вернемся к этому вопросу), однако они достаточно редки и к ним стоит относиться как к частному случаю. Поэтому основное правило звучит следующим образом:

Один сигнал — не доказательство!

Особенно это справедливо для таких «малых» сигналов, как поднятая бровь — это движение может быть вызвано различными причинами. Поэтому я считаю весьма опасными комментарии некоторых авторов, которые без сомнения выстраивают далеко идущие интерпретации только на том, что у кого-то «руки-засунуты-в-карманы», или утверждают, что одно то, как человек держит сигарету, им уже о многом говорит. Вероятно, такой одиночный сигнал можно рассматривать как повод для внимательного анализа, но не более! Если кто-нибудь, например, начнет размахивать зажженной сигаретой перед вашими глазами, это действие можно воспринять как вероятность того, что этот человек, возможно, не уважает интимную зону другого. Если же, ухватившись за этот факт, мы начнем целенаправленное наблюдение, то, может статься, мы «отловим» и другие сигналы, подтверждающие первый. При этом попутно может выявиться много интересного и ценного, что поможет понять вашего собеседника. Итак, только совокупность сигналов может иметь силу доказательства.

Исключения из этого правила — яркие, бросающиеся в глаза жесты, которые однозначно противоречат произносимым словами, как в примере с Никсоном (причем и в этом случае мы должны постараться извлечь дополнительную информацию для интерпретации!). В дальнейшем (в четвертой главе) мы еще поговорим особо о том, что все резкие изменения позы тела являются исключениями из правила. В заключение, прежде чем мы пойдем дальше, приведем слова знаменитого кинесика Бёрдвистла:

Никакая поза тела или движение не имеют точного значения сами по себе. Язык тела и язык слов зависят друг от друга.

Это, в конце концов, означает только то, что, если мы хотим действительно «понять» жесты или другие неязыковые сигналы, мы должны одновременно воспринимать и описывать сигналы уровня содержания и уровня отношений.

Поза

Для того чтобы подготовить вас к восприятию положений этой главы, я хочу предложить вам несколько мини-экспериментов (по пятнадцать минут на каждый). К дальнейшему чтению лучше перейти после того, как вы их выполните.

Чтобы вам было удобно выполнять задания, выберите один из двух вариантов. Или расположите книгу так, чтобы вы по мере надобности могли читать указания из нее и выполнять их до прочтения и выполнения следующего (каждое действие зрительно отделено от другого словом «Стоп» и пустой строкой). Или попросите кого-нибудь зачитывать каждое указание, причем перед

каждой пустой строкой он должен сделать паузу и подождать, пока вы дадите сигнал перейти к следующему шагу.

Старайтесь извлечь максимальную пользу из каждого мини-цикла, а затем зафиксируйте на бумаге результаты каждого эксперимента. Тем самым вы достигнете двойного результата: отточите свою способность к вербализации и отработаете описание собственных сигналов — это поможет вам лучше интерпретировать ощущения при последующих экспериментах! Итак, вы находитесь в комнате, в которой достаточно места для того, чтобы сделать несколько шагов взад-вперед? У вас есть стул без подлокотников? Тогда вы можете начинать.

Как вы стоите?

Встаньте так, как вы стоите обычно (например, когда кого-нибудь ждете). Оставайтесь в этой позе и постарайтесь осознать, как вы стоите: вес распределен на обе ноги или на одну? А может быть, вы переминаетесь с одной ноги на другую? Стоп.

Почувствуйте свой центр тяжести! Где он расположен? В голове, в груди, в животе, на спине, в ягодицах или в ногах? Стоп. (Если хотите, теперь можно записать ответы на оба вопроса.)

Стоя, ощутите свои мышцы

Опять встаньте прямо (не прямо, как палка, а так «прямо», как вы это обычно делаете). Затем медленно и осознанно переместите верхнюю часть своего тела как можно дальше вперед до тех пор, пока не начнете падать. Стоп.

Повторите это же движение и оставайтесь какое-то мгновение в этой позе. Осознайте, какие мышцы напряглись и как сильно, чтобы воспрепятствовать падению. Стоп. (Если хотите сделать запись, теперь можно ...)

Еще раз тоже самое, но иначе

Опять переместите вес вашего тела, но теперь назад, чтобы почувствовать, какие мышцы и как сильно напряглись, чтобы удержать вас от опрокидывания. Стоп. (Если хотите сделать запись, теперь можно...)

Пожалуйста, сядьте на стул без подлокотников. Он должен быть поставлен на свободное место так, чтобы вы ничего не касались. Стоп.

Как вы сидите?

Как вы сидите? Если представить мысленно прямую линию от центра таза вверх, где у вас находится центр тяжести — перед или позади воображаемой линии или над тазом? Стоп. (Если хотите сделать запись, теперь можно...)

Теперь сядьте на передний край стула и переместите вес вашего тела вперед. Стоп.

Поза сидя "А"

Ваши ноги, вероятнее всего, стоят параллельно друг другу. Измените их положение — сдвиньте их так, чтобы одна нога выступала на шаг вперед относительно другой. Стоп.

Теперь немного опустите голову, а руки пусть свободно висят между коленями. Как вы себя чувствуете? Стоп.

Как вы будете себя чувствовать, если придется остаться в такой позе ближайшие десять минут? Стоп.

Когда вы еще наблюдали такую позу у себя или у других? (Если хотите сделать запись, теперь можно...)

Поза сидя "Б"

Снова сядьте прямо так, чтобы вес верхней части тела покоился выше пояса. Но это не значит, что вы должны сидеть, будто «аршин проглотили». Плечи расслабьте, сядьте, как вы сидите обычно. Стоп.

Теперь расположите свои ноги в удобном положении параллельно друг другу. Где оказались ваши руки? Не на полу? Стоп.

Что чувствуете вы в этом положении? Стоп.

Когда вам приходилось видеть такую позу (у себя или у других)? Стоп.

При описании внутреннего состояния, соответствующего этой внешней позе, какое слово из приведенных ниже перечней характеристик наиболее близко отражает ваше ощущение?

1. Боязливое/заторможенное/неуверенное/робкое/нерешительное.
2. Открытое/выжидательное/внимательное.
3. Надменное/скучающее/веселое настроение. (Если хотите сделать запись, теперь можно...)

Поза сидя "В"

Теперь переместите вес тела назад и прислонитесь к спинке стула. Стоп.

Какое еще движение автоматически производит ваше тело? Стоп.

Вытянули ли вы при этом одну или обе ноги или, почувствовав боль, опустили ногу? (Из этого опять-таки видно, что один сигнал, как например, опущенная нога, не может сказать ничего определенного. Часто при этом всего лишь хотят разгрузить позвоночник! Эта поза зависит также от соотношения высоты стула и роста сидящего.) (Если хотите сделать запись, теперь можно...)

Как вы ходите?

Теперь займите в помещении такое место, откуда вы сможете пройти по меньшей мере шагов десять (лучше больше), и пройдите это расстояние. При этом постарайтесь почувствовать, как вы идете. Стоп.

Повторите этот проход несколько раз, до тех пор пока не поймете, что сможете ответить на некоторые дополнительные вопросы о своей походке. Не читайте вопросы заранее, чтобы их знание не могло повлиять на вашу походку! Стоп.

Теперь вопросы:

1. Где вы ощущали свой «центр тяжести» (при этом не следует считать телесный вес безусловным)? В голове, в груди, в животе, на спине, в ягодицах или в ногах?
2. На что, как вам кажется, походила ваша походка — на задумчивую/нерешительную/сдержанную, или на царственную, а может быть, на энергичную, целеустремленную?
3. Пройдитесь еще раз и попытайтесь ответить на следующие вопросы: Как я хожу в помещении? Как я хожу по улице?

Стоп.

Можете ли вы определить разницу? (Если хотите сделать запись, теперь можно...)

Как вы лежите?

Последние вопросы относятся к тому, как вы лежите. Чтобы ответить, вспомните:

1. Как вы лежите в кровати?
2. Как вы лежите, когда готовитесь заснуть?
3. В какой позе вы просыпаетесь по утрам?

Стоп.

Не хотите ли еще раз выполнить упражнения, прежде чем читать дальше?

Внешняя поза и внутренняя позиция

Когда мы говорим о человеке, характеризуя его стойкость, то мы имеем в виду не только его внутренние качества, но и высказываем свое мнение о том, насколько уверенно он «стоит на ногах».

Мудрецы Востока подметили то же самое. В дзэн-буддизме говорится о «центре земли» человека, расположенном в его животе (Хара). Дюркгейм констатировал, что у западного человека центр тяжести в большинстве смещен вверх, например, в грудь или даже в голову. Он сказал, что такой человек становится настолько неустойчивым, что его можно стронуть с места с помощью легчайшего толчка (нам это хорошо известно из практики — чем выше у предмета центр тяжести, тем менее он устойчив). Это происходит за счет того, что человек не стоит «на земле обеими ногами» ни в физическом, ни в психологическом смысле. Поэтому его так легко ввергнуть в состояние неуверенности малейшим психическим «толчком».

Аналогичного мнения придерживается и Фельденкрайс, когда настаивает, что оптимальная поза для тела — когда «оно висит на скелете». То есть, по его словам, для того чтобы тело сохраняло прямую осанку, когда вы стоите, идете или сидите, не должно проводиться лишней мускульной работы. Если вы вспомните эксперименты, в которых вы нагибались далеко вперед (или назад), до тех пор пока чуть не падали, — были ли вы все же уверены, что не упадете, несмотря на то что напряжение было сильнее, чем обычно? Чем больше приходится напрягать мышцы для сохранения позы, тем эта поза неувереннее и вместе с тем утомительнее; человек стоит, ходит и сидит, не расслабляясь. Но так как телесные и душевно-духовные процессы постоянно оказывают влияние друг на друга, то это также означает, что человек в таком состоянии и душевно напряжен.

Мы обычно исходим из гипотезы, что «имеем тело», в то время как восточный человек так никогда не сказал бы. Он скажет: «Я есть мое тело»! Это предложение отражает принципиальное различие двух точек зрения — желания Быть и Иметь (об этом есть превосходная книга Э. Фромма «Иметь или Быть»). Чем сильнее выражено желание иметь, тем незначительнее человек осознает собственное Бытие-в-мире. Это также справедливо и для его телесных процессов и сигналов! Западный человек направляет свое внимание на вещи, которые он может использовать. Он стремится к вещам, которыми он может обладать. Эта внутренняя позиция неизбежно отражается и во внешней позе. В связи с этим Лоуен говорит:

«Везде, где налицо коренная неуверенность в нижней половине тела, индивид компенсирует ее тем, что руками и глазами держится за объективную действительность».

Вот как он описывает такой тип человека:

«Несколько лет тому назад я наблюдал пациента, страдающего тяжелой гипертонией. Он был пресс-секретарем многих голливудских звезд и продюсеров. Он чрезмерно много ел, довольно сильно пил и был искусен в речах. У него было полнокровное, круглое лицо и полное тело. Но когда он снял свою одежду, я был шокирован видом его непропорционально тощих ног... Заключение было однозначным: кажущаяся уверенность и сила верхней половины тела, на которую, по сути, и приходилась основная активность, компенсировала слабость нижней».

Если человек страдает от дисгармонии, от недостатка дружелюбия, от отсутствия внутреннего покоя, тогда он не может отдохнуть даже наедине с самим собой. Тогда он не «есть» свое тело, он «имеет» его, да еще и пренебрегает им.

Другой автор, Шутц, составил превосходный цикл упражнений, с помощью которых можно научиться не только замечать, но и преодолевать возможные трудности собственной позы (как внутренней, так и внешней!). Вот одно из таких упражнений: изо всех сил, насколько только возможно, нужно ударить чем-либо по кушетке или матрасу. Лоуен, который использует это упражнение в том числе и в терапевтических целях, описывает, что именно можно обнаружить с помощью этого упражнения:

«Недавно я занимался с одним молодым человеком, пилотом морской авиации... Его проблема проявилась, когда я предложил ему поколотить кушетку. Каждый раз, когда он замахивался, его ноги отрывались от пола. Когда я обратил на это его внимание и заметил, насколько тяжело ему удерживать контакт с землей, он ответил: „Теперь я понимаю, почему в небе я чувствую себя намного увереннее!“. Это были лишь некоторые соображения, которые можно привести относительно собственной позы или во взаимосвязи собственной внутренней позиции и внешней позы.

Итак, не пора ли перейти к сигналам тела?

О том, как мы стоим

Первое, на что стоит обратить наше внимание, это распределение веса. Ровно ли стоит человек (конечно, не как ар-шин проглотил) или его вес распределен со смещением вперед или назад? В случае сомнения мысленно прочертите линию от центра таза вверх, при прямой позе (как и при немного сутулой спине) примерно на этой линии будет находиться ухо.

Народная мудрость подметила: чем прямее выглядит человек внешне, тем ровнее он и внутренне. Такой человек не кажется ни неуверенным (наклон вперед), ни заносчивым (прогиб назад). Несмотря на это, нужно быть осторожным при интерпретации: большинство очень полных людей привыкают к позе, подавшейся вперед, так как они не хотят казаться посматривающими «сверху вниз». Точно так же некоторые очень низкие люди стараются прогибаться назад, чтобы им не приходилось постоянно задирать голову вверх. Учитывая это, поза тела (как мы стоим) может представлять собой один из сигналов, но именно только «один из». Только когда другие аспекты усиливают полученное впечатление, можно предположить, что сигнал понят правильно. В качестве второго аспекта мы можем принять открытость или закрытость позы. Прежде всего имеется в виду область шеи и груди. С древнейших времен живые существа в момент опасности защищают прежде всего свою сонную артерию. Человек делает то же самое: он поднимает плечи или втягивает голову. Смотря по обстоятельствам он дополнительно прикрывается руками или предметом (например, какой-нибудь папкой для бумаг), который он использует в качестве щита.

Вы, наверное, знаете людей, которые эту область тела не открывают практически никогда. Один служащий бежит по офису, неся бумаги открыто (рис. 3А), другой — закрыто (рис. 3Б).

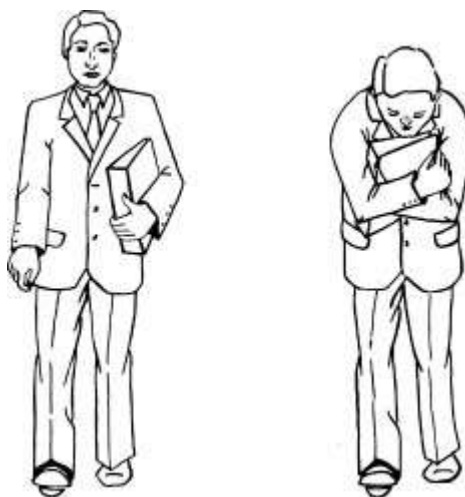


рисунок 3

В поведении таких людей (исключая последний случай) мы обычно усматриваем «заносчивость». Они словно сами сигнализируют нам, что уверенно себя чувствуют. Но может быть, они при помощи этой позы только хотят достичь той уверенности, которую демонстрируют? (Я лично исхожу из предположения, что не существует «чистой» заносчивости, а все аспекты вызывающего «возвышения-над-другими» или «желания-смотреть-на-все-свысока» вырастают из потребности скрыть неуверенность перед собой и перед другими). Поэтому и складывается о таком человеке неверное впечатление, как о «надменном».

Прямую осанку мы называем открытой: она выявляет не только открытость человека по отношению к окружающему, но и внутреннюю позицию, которая позволяет действовать так, как того требуют обстоятельства. Таким образом, это еще и гибкая позиция!

Однако поза воспринимается только вместе с другими сигналами, например, с тем, как кто-то на нас посмотрел (или не посмотрел). Заговорив об этом, мы немного предвосхищаем материал главы 5, чтобы показать взаимосвязь сигналов.

Поза «А» (рис. 4), которую мы обозначим как «заносчивую», может быть интерпретирована так только тогда, когда человек одновременно поглядывает «сверху вниз». Поэтому мы приписываем другому так называемое чувство «я-тут-сверху-ты-там-внизу». Мне кажется любопытным тот факт, что при этом зачастую испытывают недоброжелательную подозрительность по отношению к заносчивой позе другого. Скорее, стоило бы пожалеть человека, испытывающего потребность в такой позе. Значимость, которой мы действительно обладаем, не нуждается в демонстрации!

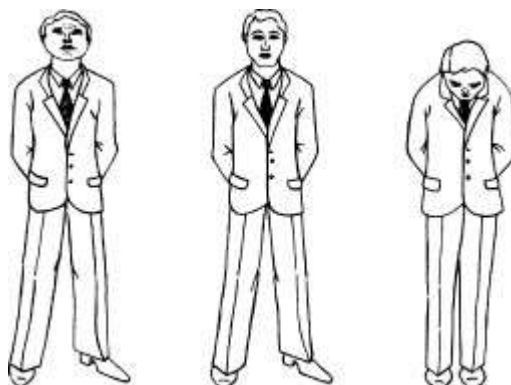


рисунок 4

Поза «Б», которую мы обозначили как «открытую», сопровождается, как правило, прямым (открытым) взглядом. Таким образом, мы не воспринимаем этот сигнал как отрицательный, за исключением разве что очень «пристального» взгляда.

Поза «С», называемая нами «позой покорности», сопровождается или взглядом снизу вверх, или тем, что собеседник вообще прячет глаза. И то и другое мы чувствуем, но вот вопрос: как мы к этому относимся? Некоторые любят эту покорность (в других), другие чувствуют себя при разговоре с таким партнером весьма неудобно. Стыдно сознаться, но иногда, если хочешь чего-то добиться от начальника, чувствуешь, как непроизвольно принимаешь эту позу покорности...

Стоит также обратить внимание и на то, насколько свободно стоит человек. Бывают люди, которым непременно нужно на что-то облокотиться. Другие, наоборот, не пользуются этим, даже если предоставляется такая возможность. Подобные «наблюдения» можно провести, к примеру, в каком-либо кафе или баре, где посетители не сидят, а стоят. Человек, который висит на своем скелете (Феденкрайс), покоится в своем «центре земли» (Дюркгейм) или обладает уверенностью, так как крепко стоит на ногах (Лоуэн), отнюдь не постоянно, но иногда все же чувствует потребность прислониться.

Это особенно часто можно наблюдать у учителей или ораторов. (Следующие дебаты в парламенте, передаваемые по телевидению, могли бы стать хорошим началом для таких наблюдений.) Некоторые выступающие цепляются за трибуну, другие выглядят так, словно находятся на эшафоте, третьи же в целом чувствуют себя (стоят) свободно. Если это их обычная поза, то можно предположить, что она отражает их внутреннюю позицию.

Дистанция, которую мы занимаем по отношению к другому человеку, также влияет на интерпретацию позы, когда мы стоим или сидим (подробнее мы об этом поговорим в главе 7).

Иногда довольно интересно со стороны наблюдать за тем, как кто стоит: спокойно или беспокойно. Один весь ходуном ходит, другой — постоянно переминается с ноги на ногу, а третий — крепко стоит на земле, словно врос в нее.

О том, как мы ходим

Почти все, что было сказано о том, как мы стоим, справедливо и в отношении того, как мы ходим. Но о движущемся теле дополнительно можно узнать, как оно движется. Идет ли человек целеустремленно? Его движения плавны, гибки, подвижны, а может быть, скованны или судорожны?

Есть авторы, которые считают, что направление взгляда идущего человека очень многое говорит о нем самом. Так, экстраверт (психологически ориентированный вовне) смотрит вперед; и на дорогу, по которой идет, и на все интересное, что встречается вокруг. В то же время интроверт (ориентированный внутрь) смотрит больше в себя. Он опускает голову и часто не замечает ни дороги, ни препятствий, а заодно и других людей.

В качестве сигнала, по которому можно оценивать человека, может служить также и то, как он ставит ногу. Кто-то выглядит так, словно он идет на ходулях: он выставляет коленки «вперед всего тела». Такого рода походке сопутствует повышенная осмотрительность или неуверенность. Точно так же шел бы солдат по минному полю или человек, когда он боится натолкнуться на что-нибудь в темноте.

В противоположность этому можно идти так, чтобы у ног всегда впереди были пальцы. При этом человек шагает жестко с пятки, в то время как при «ходьбе на ходулях» ногу ставят полной ступней.

Следующий тип походки — хождение на цыпочках; она более стремительна — идущий как бы вбирает в себя пространство. Так ходит тот, кто не боится причинить себе боль. Тот, кто имеет перед глазами ясную цель, тот, кто всегда спешит. За типами походок очень удобно наблюдать на ярмарке, вокзале, а также на оживленных улицах города в часы пик.

Обучающими также могут быть прогулки вдвоем или с компанией. Некоторые авторы считают, что по тому, как человек идет вдвоем с кем-нибудь или в группе, можно определить, эгоистичен он или, напротив, внимателен к людям: осознает ли он, с какой скоростью ему необходимо идти — быстрее или медленнее, замечает ли, что его спутники далеко отстали, так как не поспевают за

ним, приходится ли его окликать, чтобы привлечь внимание? Также следует обращать внимание на дистанцию, которая является еще одним аспектом ходьбы в компании.

Но больше всего времени при общении с другими людьми мы проводим сидя, поэтому рассмотрение того, как мы сидим, представляется наиболее актуальным.

О том, как мы сидим

Давайте, опять-таки для начала, взглянем на то, как распределен вес нашего тела и куда он смещен — вперед, вверх или назад.

Начнем с позы «А», так называемой позы бегства. Вспомнили ваши эксперименты с позой сидя? Ее чаще всего принимают, когда чувствуют себя нездоровыми или неуверенными в себе. Вы часто могли видеть подобные позы у людей, находящихся перед кабинетом зубного врача.



рисунок 5

При этом вес тела сдвинут вперед: это позволяет очень быстро встать и уйти, особенно когда одна нога чуть сдвинута вперед относительно другой... Если ваш партнер, с которым вы ведете деловые переговоры, принял такую позу, то заранее можно сказать, что вас ждет неудача. Поэтому вы должны выяснить, почему это произошло, или попытаться изменить ее с помощью вспомогательных мер. Человек, который сидит в позе бегства, обращен внутрь себя, а значит, в определенных ситуациях производит гормоны стресса, а его заторможенный мозг этому способствует. Так что вы вряд ли можете рассчитывать на то, что в данный момент он способен воспринимать информацию с вашей стороны. Обычно в этом случае говорят о психологическом тумане. Если вернуться к абстрактной модели Вацлавика — уровню содержания и уровню отношения, то можно вспомнить рисунки, иллюстрирующие психологический туман .

Как мы видим, этот туман не позволяет собеседнику правильно воспринять вашу информацию. Он в своей интровертной позе побега слышит и видит только часть передаваемого сообщения. Такая же помеха возникает и в том случае, если ваш собеседник вступил с вами в борьбу. Признаком этого является появление более громких, агрессивных интонаций в его голосе и т. п.

Помните, мы говорили, что один сигнал сам по себе не может быть доказателен? Но при этом мы оговаривали, что бывают и исключения из этого правила. Так вот то, как человек сидит, как раз и может стать таким исключением, особенно если он резко меняет позу, например, когда человек внезапно принимает позу бегства. Это положение описывается следующим правилом:

Каждое внезапное изменение внешней позы всегда отражает внезапное изменение внутренней позиции.

Это достаточно очевидно, и наверняка вы сможете припомнить немало примеров из собственной жизни. Если вы выполняли наши маленькие циклы экспериментов, то даже в эти короткие моменты принятия учебных поз вы смогли установить, что каждая поза тела оказывает влияние на внутреннее состояние (и наоборот).

Хотя все сказанное выше показывает, что поза побега практически не вызывает разночтений при интерпретации, все же нельзя забывать о контрольных вопросах. А вдруг у кого-то заболела спина и он согнулся просто, чтобы расслабить спинные мышцы? Или, может быть, он согнулся в позе побега, потому что захотел в туалет и ждет лишь удобного момента, чтобы выйти (быть может, он не хочет прерывать партнера, особы выйти (быть может, он не хочет прерывать партнера, особенно если сидит так, что кто-то должен будет встать, чтобы его выпустить).

Поза «Б» показывает нашу гибкую, открытую позу. Человек, который так сидит, готов и уступить вам место, и согласиться с вами. Именно поэтому раньше в школе придавали столь большое значение тому, чтобы мы сидели за партой ровно, чтобы руки лежали на крышке, а взгляд был направлен прямо перед собой. Такая поза, если она действительно соблюдалась, благотворно действовала на внутреннюю восприимчивость. Кстати, заметим, что в этой связи нужно различать тех учителей, которые требовали такой позы, и тех, захватывающие занятия которых ее вызывали.

До тех пор пока ваш партнер по переговорам сидит именно таким образом, вы можете исходить из того, что он воспринимает ваши сообщения, так как ему интересен разговор или вы сами. Это, конечно, не означает, что при других позах тела интерес отсутствует, однако данная поза может быть четко интерпретирована как сигнал об интересе.

Когда на семинарах я затрагиваю эту тему, всегда всплывает вопрос: «Как можно отличить позу побега от позы наклона из интереса?».

Превосходный вопрос, не правда ли?

Ответ на этот вопрос содержится в направлении взгляда вашего партнера. При позе побега голова сильно наклонена вниз, и если вы смотрите друг на друга, взгляд направлен снизу вверх (аналогично позе покорности, когда человек стоит). Резкое сгибание по причине обострения интереса происходит с поднятой головой, то есть с прямым, открытым (заинтересованным) взглядом.

«Прямой взгляд» — это уже понятие из области мимики. И мы воспользовались им здесь для того, чтобы, во-первых, в очередной раз подчеркнуть важность правила, по которому одиночный сигнал «в поле не воин». Соединение различных сигналов в «предложение» может стать предметом для интерпретации только целостно, а не в виде отдельных «слов» (исключения лишь подтверждают правило). Во-вторых, чтобы еще до изучения мимических сигналов, которым посвящена следующая глава, вы осознали их важность, особенно в соединении с другими сигналами.

Поза «Б» может быть более или менее открытой. Кто-нибудь может сидеть прямо, но при этом частично прикрывать область груди и шеи (например, подперев голову руками или постоянно держа руку возле рта). Здесь мы также должны обращать внимание и на сигналы жестикуляции, и на сигналы дистанцирования и интонации, прежде чем пытаться интерпретировать ситуацию.

Вариант «В» соответствует заносчивой позе, мы разбирали ее, когда обсуждали, как мы стоим. Потому что вес тела смещен назад, не так ли? Нет!

Несмотря на то что в данном случае вес верхней части тела также смещен назад, мы не вправе проводить эту аналогию. Почему? Давайте подумаем вместе! Когда люди чаще всего сидят, откинувшись далеко назад, возможно, положив ногу на ногу или даже высоко задрав обе ноги? Правильно. Если хотят принять удобное положение. Интересно и то, что некоторые очень любят сидеть «развалившись» (в том числе и из озорства), в то время как другие даже в быту, в часы душевного покоя, перед телевизором, за чтением и т. п. предпочитают строгую, прямую позу. Таким образом, нельзя говорить, что поза «откинувшись назад» однозначно выражает высокомерие.

Итак, вы почувствовали, с какой осмотрительностью нужно подходить к интерпретации? Чтобы запутать вас окончательно, я позволю себе констатировать, что поза «В» может (с большой долей вероятности) означать именно заносчивость. Ударение приходится на слово «может». Поэтому так важно всегда рассматривать в совокупности как можно большее количество сигналов и оценивать все сигналы в соединении со словами, которые произносятся в тот же момент. А заодно для оценки правильности интерпретации (в том числе и изложенных в этой книге рекомендаций по расшифровке сигналов тела) не забывайте задавать контрольные вопросы. Как говорится, доверяй, но проверяй!

Помню одного участника семинара, который еще перед началом занятий (когда все стояли «в кружке») поразил меня своей прогнутой назад позой, взглядом сверху вниз (что усиливалось

определенной гримасой рта, постоянным легким подъемом бровей и другими сигналами, о которых мы еще сможем поговорить). Но в тот момент я не могла поставить контрольного вопроса («Не зазнались ли вы малость, господин Имярек?») и с нетерпением стала ждать семинара, чтобы подтвердить или опровергнуть это первое впечатление.

И что вы думаете? Четыре дня этот человек сидел на своем стуле, откинувшись назад к стене, и даже сидя сохранял «взгляд сверху вниз». Действительно ли хотел он этого или нет, с уверенностью сказать было нельзя.

Конечно, я знала, что вся группа считала его надменным. Позже, с глазу на глаз, он пожаловался мне, что он всегда посторонний, где бы он ни находился. Ничего удивительного!

Все вышеописанное способно значительно помочь нам при восприятии и оценке неожиданных изменений позы тела. Попробуйте как-нибудь проделать следующее упражнение: сядьте, отклонившись посильнее назад, а затем подайте рывком вперед верхнюю часть тела. Повторите это движение раз десять. Вы почувствовали, сколько на это ушло сил?!!

Однако наш организм чрезвычайно экономичен — он не расточает силы без надобности. Можно энергично и целеустремленно бежать, но нельзя энергично (т. е. с большими затратами энергии) плестись. Пока человек находится в состоянии, которое можно обозначить как «душевный покой», он не затрачивает большого количества энергии, если только... Вы догадались? Если только что-то неожиданно не привлечет его внимание и не вызовет в качестве реакции энергичный разворот тела к его источнику. Напротив, кто-то может внезапно утратить интерес и впасть в состояние «душевного покоя», словно опускаясь в мягкие подушки...

Еще один пример. Предположим, вы находитесь на вечеринке, и ваш собеседник сидит (можно сказать, почти лежит), удобно откинувшись назад, в ярко выраженной «В»-позе.

В разговоре он упоминает, что собирается в скором времени продавать свою вторую машину, так как его дочь, которая до сих пор на ней ездила, переселяется в Австралию. Вы так же вскользь спрашиваете о марке и понимаете, что это как раз то, что вам нужно, так как вы в настоящее время собираетесь приобрести машину. На покупку вы выделили, скажем, 2000 марок и знаете, что не так-то и легко найти нечто приличное за такие деньги. Вы, конечно, предполагаете, что ваш собеседник хочет получить за свой товар побольше, но тем не менее спрашиваете его о цене.

Предположим, он говорит: «Я еще не знаю. А что, вас это интересует?» В данный момент его поза еще не изменилась, так как он пока не видит в вас потенциального покупателя. Вы отвечаете неопределенно: «Возможно», на что он произносит: «А сколько бы вы предложили?» Вы говорите: «Что-нибудь около 2000 марок». И тут он резко подается вперед и заявляет: «Слишком мало». Какой вывод вы сделаете из его неожиданного переноса веса тела, перехода из состояния «душевного покоя» в деловое внимание и разворот в вашу сторону?

Если вы примете его слова за чистую монету, то, скорее всего, упустите свой шанс! Так как здесь мы имеем явное несоответствие, как в примере с Никсоном из введения.

Еще один пример резкого переноса веса. В 1974 году я написала статью о языке тела для одного иллюстрированного журнала. Главный редактор посматривал на мою рукопись, восседая в своем гигантских размеров кресле. Он сидел расслабленно, сильно откинувшись назад, и перелистывал страницы не то со скукой, не то с интересом. Когда он дошел до описания сидячих поз, то взглянул на меня поверх рукописи и сказал:

«Это все очень мило, но с научной точки зрения абсолютная бессмыслица, не правда ли?».

«Вовсе нет, — возразила я через гигантских размеров редакторский письменный стол к нему наверх. —

Известные исследования однозначно показали...».

«Какие исследования?» — спросил он, резко подавшись вперед.

«Ну, хотя бы — как вы сейчас сели?» — рассмеялась я.

«Чистая случайность, чистая случайность», — возразил он, опять откинувшись назад.

Я еще два раза заманивала его на край кресла, прежде чем он наконец понял, что такие явления языка тела, как перенос веса тела, имеют под собой основание.

"Г - Г - контакт"

Можно привлечь и еще один критерий для оценки позы, в которой мы сидим. Хотя это справедливо, только когда вы ведете длительные беседы. Речь идет о сигнале, содержащем информации много меньше, чем ее выявляет восприятие собеседника. Один мой коллега, д-р Франц Зусман, удачно определил это явление как «Г-Г-контакт». Он исходит из того, что в случаях, когда информация от этих обеих областей не совпадает, область груди человека говорит о действительном интересе человека больше, чем глаза. «Г-Г» означает «Глаз-Грудь». На семинарах, например, можно наблюдать, как группа поворачивается в сторону тех, кого она признает и уважает. Другие же выступающие в лучшем случае довольствуются тем, что на них направлены только глаза. Третьих группа не удостоивает и взглядом. Однако во время оживленной дискуссии, когда выступление каждого выступающего занимает время не больше двух минут, это правило не будет действовать — нельзя рассчитывать, что все участники дискуссии будут постоянно поворачивать свои тела от одного выступающего к другому. Но когда оратор говорит больше 15 минут, тогда положение глаз и груди говорит о многом.

Попробуйте во время ближайшей трансляции из парламента (когда публика в зале более или менее благосклонно воспринимает выступающего перед ними) обратить внимание на то, как они слушают. Быть может, кто-то читает или беседует с соседом, так что ни глаза, ни грудь не повернуты к говорящему. Другие сидят боком, рука на спинке стула соседа, и только их лицо (не всегда глаза) повернуто в сторону трибуны, и т. д. Однако их поведение изменяется, когда выходит выступающий, который интересен (к сожалению, это так редко бывает!).

О том, как мы лежим

Давайте спросим себя, можно ли воспринимать позу сна в качестве сигнала? Как вы думаете, что именно можно сказать о человеке, если он во сне сворачивается «в клубок» или раскидывается во всю ширь кровати, так что рядом совсем не остается места? Может ли положение живота или спины что-нибудь рассказать о спящем?

Самуэль Дункель, американский психиатр, полагает, что да. В своей книге «Язык тела во время сна» он сожалеет, что в более чем 600 публикациях о сне практически ничего не говорится о позах, в которых мы спим, хотя впервые эта тема была затронута еще десять лет тому назад. И вероятно, вслед за этим американским исследователем кинесика вскоре начнет активно разрабатывать эту тему. Хотя, с моей точки зрения, она еще требует определенной осторожности при интерпретации, мне хочется немного на ней остановиться. Некоторые выводы Дункеля кажутся мне довольно упрощенными. Так, например, он полагает, что существует тесная взаимосвязь между позой сна человека и всем образом его дневной жизни. О людях, которые спят так, словно они находятся в утробе матери (плотно свернувшись, в абсолютно замкнутой позе), Дункель говорит:

«Такие люди в дневное время (как и в ночное) ощущают сильную потребность в защите и желание обрести некий центр, вокруг которого можно было бы выстроить свою жизнь и на который можно было бы опереться».

О тех, кто спит растянувшись на животе:

«...(в состоянии бодрствования) он находится под давлением хода событий, который определяется не им самим, а его повседневным окружением. Он не любит неожиданностей...»

О тех, кто спит на спине («королевская поза сна»), он пишет, «что (они) чувствуют себя как короли или королевы сна и соответственно всей дневной вселенной... Спящий на спине отличается... чувством безопасности, уверенности в себе и такой сильной индивидуальностью, что ему легко приспособиться к миру и его требованиям».

Исследование, проведенное в Гарвардском университете в 1909 году, показало, что 75% обследованных лиц спят в полуутробном положении. Это положение на боку со слегка подтянутыми коленями:

«При этом положении сохраняется тепло и воздух может свободно циркулировать вокруг тела; важнейшие части тела, прежде всего психологический центр — сердце, защищены. К тому же полуутробное положение дает большую подвижность, нежели другие распространенные положения тела, так как спящий, не изменяя привычной позиции, может повернуться с одного бока на другой... Это положение, таким образом, не только уютно, но и целесообразно, одним словом „рационально“. В соответствии с этим люди, которые его предпочитают, рационально приспособлены к окружающей действительности. Это, в общем и целом, уравновешенные, уверенные в себе люди, которые без дополнительного психологического напряжения умеют примириться с фактами».

Даже если не соглашаться с некоторыми из положений, наши рассуждения о позах сна вполне могут принести практическую пользу: они побуждают нас лишний раз задуматься о том, в какой позе мы предпочитаем спать, почему мы спим именно так и как это связано с нашей дневной жизнью. Однако категоричность вышеприведенных рассуждений пока еще явно преждевременна и необоснованна, ибо, чтобы определить связь между нашей дневной и ночной позами, мы должны точно видеть — в том числе и во сне — наше тело. То есть мы должны одновременно и спать и наблюдать за собой спящим. Понятно, что без привлечения технических средств и скрупулезного анализа снятого киноматериала здесь не обойтись. Далеко не каждый из нас решится на этот путь, а если кто-то все же решится, то... ему следует читать совсем другую книгу. Мы же с вами условились, что первый метод восприятия, требующий профессионального подхода, нами рассматриваться не будет.

В заключение этой главы о позе я хотела бы еще раз самым категорическим образом подчеркнуть, что чаще всего информационны именно группы сигналов. Исходя из этого, предшествующая информация часто будет приниматься во внимание только в связи с сигналами, которые мы будем обсуждать далее.

Мимика

Как мы уже говорили, под мимикой мы понимаем изменения, которые можно наблюдать на лице человека. При этом мы учитываем не только черты лица, контакт глаз и направление взгляда, но и психосоматические процессы, например побледнение лица. Наконец, сюда же мы относим и общие движения тела, например кивок головой, разворот вполборота (причем последнее, в зависимости контекста, можно классифицировать и как позу).

Как обычно, при оценке сигнала особое внимание нужно обращать на согласованность. Пока мимика согласуется со словесными высказываниями, мы обычно не воспринимаем ее отдельно. Когда же несогласованность становится достаточно сильной, это бросается в глаза даже неопытным в общении людям. Более опытные способны различать большое количество мимических сигналов; они в состоянии воспринимать даже незначительные помехи и несогласования (как, впрочем, и первые сигналы просветления, одобрения и т. п.). Зачастую то, что человек шутит, можно понять лишь по едва заметной усмешке. Несогласованность может проявиться и в случае, когда собеседник вопросительно поднимает бровь, что на самом деле означает: «Да, я отлично понимаю, что вы имеете в виду».

Во время семинаров при обсуждении этой темы часто поднимается вопрос, в какой степени можно манипулировать своими неязыковыми сигналами. Как можно незаметно скрыть свои эмоции и чувства? Можно ответить примерно так. Конечно, каждый может научиться довольно сильно влиять на язык своего тела. Но вот управлять мышцами лица почти невозможно. Кто-то вполне может внешне выглядеть совершенно спокойным, научившись контролировать свои руки

(например, он может сплести пальцы рук и тем самым унять их нервную дрожь). Несмотря на это, если внутреннее беспокойство есть, оно все равно отразится, и прежде всего — на лице. Почему же так тяжело манипулировать лицевыми мышцами? Слово «манипулировать» происходит от слова «manus» (лат. «рука»). Чтобы можно было нечто «держать в руках», нужно его хорошо знать. Мы не настолько хорошо знаем наши лицевые мышцы, чтобы уверенно владеть ими. Вообще говоря, мы не знаем ни как мы выглядим, ни как наш облик воздействует на окружающих. Попробуйте прямо сейчас оценить свое собственное выражение лица...

Это можно сделать так. Приготовьте маленькое карманное зеркальце и держите его всегда под рукой. Попробуйте время от времени представлять, какое у вас выражение лица, после чего сверяйтесь со своим отражением в зеркале. Прежде чем посмотреться в него, спросите себя: «Как я сейчас выгляжу? Какое впечатление я произвожу на окружающих?».

Вас ждут в высшей степени неожиданные результаты, которые далеко не всегда будут приятными. Некоторые приходят в ужас, когда видят, как часто у них появляются недружелюбные, недовольные складки вокруг рта и глаз, о которых их владелец до сих пор даже не догадывался. Чем меньше вы знаете о выражении своего лица, о том, как вы на самом деле выглядите, тем меньше возможностей манипулировать, руко-водить своей внешностью.

Второй мини-эксперимент, который вы можете провести сразу же, состоит в следующем. После прочтения задания закройте ненадолго глаза и постарайтесь расслабить свое лицо так (особенно губы и подбородок), насколько это возможно. Затем взгляните в зеркало и проанализируйте, как вы себя при этом чувствуете. Стоп.

Теперь три вопроса:

1. Получилось ли у вас расслабление?
2. Ощутили ли вы мышцы своего лица?
3. Оказались ли ваши губы разомкнутыми?

Если на последний вопрос вы ответили утвердительно, вам будет интересно мнение Фельденкрайса:

«Чем объяснить тот факт, что столь важная часть тела, как нижняя челюсть, всегда поджата? Это происходит благодаря мышцам, которые непрерывно работают, пока мы бодрствуем, причем мы ни в малейшей степени не ощущаем этой работы.

Чтобы расслабить нижнюю челюсть, нужно научиться отключать соответствующие мышцы. Если вы попытаетесь расслабить свою нижнюю челюсть до такой степени, чтобы она упала под собственным весом, то будете поражены, насколько это сложно. Если это наконец удастся, то станут заметны изменения в выражении лица и глаз».

Помогли ли вам эти маленькие опыты понять, насколько мало мы знаем о мышцах своего лица? Каждый актер, который время от времени или постоянно занимается пантомимой, знает те сложности, которые сопутствуют стремлению передать нужное выражение мимикой.

Понимание механизма управления мимикой важно не только для осуществления контроля над собой (впрочем, в этом деле опасно переусердствовать — чрезмерный контроль, если он удастся, вполне способен превратить наше лицо в безжизненную маску), но и для умения интерпретировать сигналы, «написанные» на лицах окружающих. Именно то, что другие так же, как и мы, мало осознают собственную мимику, позволяет нам положиться на информацию, получаемую от игры лицевых мышц собеседника.

Изучением выражения лица можно заниматься с двух точек зрения: мимики, с одной стороны, и физиогномики, с другой. Под последней понимается не постоянно изменяющееся выражение, а черты лица, которые присущи человеку вообще.

Я называю это «вросшей мимикой». Если человек часто сжимает губы, а углы рта при этом опущены, то через несколько лет он, скорее всего, обнаружит на своем лице так называемые

складки недовольства — глубоко врезавшиеся в кожу «линии», которые сбегают от уголков рта вниз. К физиогномике относится также и толкование формы лица и носа, хотя в данном случае ее трудно однозначно отделить от френологии, основанной австрийским врачом и анатомом Галлом, который связывал психические особенности человека со строением его черепа. Но мы, в рамках этой книги, не будем заниматься ни физиогномикой, ни френологией.

Однако во время «исследования» своего лица следует все же обращать внимание на такие «вросшие» сигналы, и в частности, на глубоко врезавшиеся складки недовольства. Не устаю напоминать, что по одному такому сигналу еще нельзя сделать окончательного заключения. И хотя картина складок способна рассказать нам о том, какое самое частое выражение лица у человека, тем не менее причины его остаются неизвестны.

Конечно, этот человек может оказаться «брюзгой», которому все на свете не нравится. Но с таким же успехом складки могут появиться вследствие тяжелой болезни или патологического невезения. А может быть, он потерял любимого человека или устал от повседневных тягот жизни и т. д.

Три части лица

Лицо можно разделить на следующие области (см. рис. 6):

1. Область лба (включая брови).
2. Средняя часть лица, то есть область глаз, носа и щек (большинство авторов включают сюда также и верхнюю губу).
3. Область рта (или нижней губы) и подбородка.



рисунок 6

Область лба

Обычно предполагают, что рисунок морщин лба и бровей дает сведения о процессе мышления. Хотя это и кажется пережитком френологии Галла, я активно использую его в своей практике. Что же касается «научности» таких интерпретаций, то, конечно, нужна и та требуемая по многим причинам осмотрительность, о которой мы уже не раз говорили.

Средняя часть лица

Кроме глаз, носа и щек, большинство авторов включают в эту область лица еще и верхнюю губу, так как она тоже достаточно выразительна и вместе с первыми участвует в общем процессе общения. Мы часто говорим только губами или ртом, так что в рамках нашей темы не так важно, где провести точную границу.

О глазах говорят, что с их помощью осуществляется восприятие внешнего мира. Отчасти это лежит на поверхности, так как глаза называют «окном в мир». Но их с полным правом можно было бы также назвать и «окном в душу», так как через них же мы получаем информацию и о внутреннем состоянии человека. В дальнейшем мы оценим и роль рта в процессе восприятия внешнего мира.

Область рта и подбородка

Ртом обладали уже простейшие организмы. Он представлял собой орган сношений с внешним миром, и с его помощью организм не только принимал, но и выделял. Часто маленькие дети тащат

в рот все подряд для того, чтобы понять, что же это такое. Поэтому неудивительно, что рот играет значительную роль не только когда хочешь или нужно что-то выразить, но и когда необходимо «впустить» информацию из окружающего мира.

Область подбородка (включая нижнюю губу) характеризует чувственную и половую жизнь, в особенности подбородок, свидетельствующий о способности человека к самореализации. Тот, кто намеревается осуществить что-то решительное, в качестве мимического сигнала выдвигает свой подбородок вперед. Но мы не будем это рассматривать, так как взаимосвязь психических свойств человека и формы его подбородка — это сфера деятельности френологии.

А теперь посмотрим, какую информацию мы можем получить из этих трех мимических областей.

Интерпретация сигналов области лба

Так как мы договорились не анализировать формы лба, речь пойдет о мимических возможностях морщин на лбу, которые могут быть горизонтальными, вертикальными или смешанными. Часто горизонтальным морщинам сопутствует подъем бровей. Но возможен также и едва ощутимый подъем одной или обеих бровей без того, чтобы морщился лоб.

Горизонтальные складки лба

В качестве основного правила мы можем привести следующее:

Горизонтальные складки на лбу означают состояние повышенного внимания.

Конечно, это повышенное внимание может иметь различные причины. К примеру, можно указать на следующие:

1. Ужас.
2. Страх.
3. Несообразительность.
4. Изумление.
5. Удивление.
6. Замешательство.
7. Неожиданность.

Еще раз напомним, что отдельные сигналы чаще всего должны рассматриваться совместно с другими. То же самое справедливо и для сигналов мимики.

Образование морщин на лбу автоматически сопровождается движением других мышц лица, отвечающих за управление глазами, ртом и т. п. Мы редко видим их в чистом виде — только в комбинации с другими сигналами лица. И в зависимости от того, с какой сопутствующей мимикой появляются на лбу морщины, они будут иметь различный смысл. Так, например, горизонтальные складки и открытые глаза можно интерпретировать следующим образом: душевное состояние находится в выжидательном внимании по отношению к некоторым фактам, привлекающим сознание.

Другой возможной комбинацией двух мимических сигналов могло бы быть, например, образование горизонтальных складок в совокупности с полузакрытыми (слегка прищуренными) глазами. Эта комбинация может наблюдаться, когда кто-то очень старается что-то расслышать или разглядеть; например, в ситуации, когда что-то мешает слушать или недостаточна громкость источника звука (в том числе и технического, например, радио). В просторечии мы бы сказали, что он «наострил уши». Однако эта формулировка может использоваться не только в переносном смысле, но и в буквальном. Когда мы «вострим уши», то фактически инстинктивно двигаем сильно атрофированными мышцами ушей. Понаблюдайте, как это выглядит у кошек, собак и кроликов.

Зачастую эти усилия сопровождаются «игрой» с ушами, а также дополнительными жестами или изменениями позы. Так подставляют руку к ушной раковине, чтобы тем самым как бы увеличить ее и направить в нужное направление. Аналогично собака расправляет свое ухо и поворачивает его. Изменение позы выражается наклоном в сторону источника звука, например к говорящему, которого хочется лучше понять. Конечно, можно развернуть и сам источник звука, если это, например, телевизор.

В рамках нашего неизбежно поверхностного анализа мы не можем привести все возможные комбинации двух и более сигналов (в зависимости от точности это потребовало бы от 600 до 60 000 страниц), поэтому мы ограничимся простыми сигналами.

Тут я хочу обратить ваше внимание на очень важный момент. Он касается восприятия комбинаций сигналов тела другого человека, особенно мимических. Обычно, обозревая картину с большим количеством деталей, человек не в силах уделить равного внимания всем аспектам наблюдаемого, поэтому выбирает что-то одно и основное внимание уделяет ему. Сигналы, исходящие от этого осознаваемого предмета наблюдения, исследователи называют первичными. Сигналы, исходящие от других частей наблюдаемого объекта, видимые за счет «бокового зрения» и не осознаваемые наблюдателем, называются вторичными. Так вот в момент восприятия комбинаций мимических сигналов вы осознанно всматриваетесь только в один из сигналов, другие входят в вас бессознательно, отчего их ценность не уменьшается — вы воспринимаете всю картину целиком, одновременно и первичные и вторичные сигналы. Более того, именно благодаря этому «побочному впитыванию» вторичных сигналов систематические упражнения по восприятию комбинаций сигналов и развивают бессознательное чутье, без которого немислим опытный в общении человек. Я бы рекомендовала проводить эти систематические упражнения по методу, принятому в науке — с помощью целенаправленного создания условий, в которых у окружающих вас людей проявлялись бы именно те сигналы, которые вы намереваетесь исследовать. Естественно, реализовывать такие эксперименты нужно осторожно, чтобы ваши знакомые не заподозрили, что их используют в качестве подопытных кроликов. Для этого нужна определенная ловкость.

Еще одну возможность для целенаправленного наблюдения предлагает следующий эксперимент, который нужно проводить настолько часто.

Эксперимент по образованию горизонтальных складок

Приготовьте магнитофонную кассету с записью текста на иностранном языке — пусть это будет прозаический текст или песня. Попросите кого-нибудь, кто хорошо, но не бегло знает этот язык, помочь вам перевести текст на кассете. Затем проиграйте ему эту запись, удобно устроившись в кресле и наблюдая (более или менее откровенно) за образованием горизонтальных морщин на лбу переводчика. Прежде всего вы, конечно, обратите внимание на легкий подъем бровей...

Итак, в ходе эксперимента вы сознательно регистрируете только сигналы лба. Однако при этом происходит и бессознательное накапливание большого числа вторичных впечатлений, например, сигналов рта и глаз, которые сопутствуют сигналам лба.

Мимика, которую вы наблюдаете на лице переводчика, является достаточно близким аналогом реакции вашего собеседника, когда вы ему что-то разъясняете. На его лице появляются те же сигналы — понимания того, что ему говорят, или непонимания. Поэтому чем чаще вы будете проводить подобный эксперимент, тем лучше вы будете понимать, насколько легко или тяжело слушатель понимает (воспринимает) то, что вы ему говорите.

Как часто, рассказывая что-то, мы припоминаем дополнительно 10, 100 или больше известных нам фактов, не обращая внимание на то, что собеседник может и не знать о них, и не замечая по его выражению лица, что тот уже давно потерял надежду нас понять. Особенно я рекомендую этот тренинг всем, кто занимается воспитанием или формированием кадров на своем

предприятии. Во время общения с учениками на производстве, школьниками, новыми сотрудниками и детьми очень важно уметь замечать по их реакции, когда они перестают вас

понимать. Тем более, что часто они стесняются прервать и переспросить. Иногда им также неловко сознаться перед собеседником или перед окружающими, что они не все поняли.

Вертикальные складки лба

Мы говорили, что горизонтальные складки обозначают повышенное внимание. Что выражают вертикальные складки, станет ясно из следующего положения:

Вертикальные складки лба указывают, что общее внимание, вызванное кем-либо или чем-либо, достигло наивысшей точки.

В эксперименте с переводом вы вполне могли наблюдать на лбу также и вертикальные складки. Как и при горизонтальных, здесь также имеются различные варианты. Сосредоточенность всегда означает «стягивание».

Это может означать концентрацию в одной точке как мысли, так и физических сил. Так что мы можем регистрировать вертикальные складки на лбу как при умственной сосредоточенности, так и при тяжелой, сложной или напряженной физической деятельности. Равным образом можно констатировать, что решимость вызывает такие морщины на лбу в качестве вторичных признаков, тогда как первичные находятся в области рта и подбородка. Злость и угрюмая раздражительность также могут быть причиной образования вертикальных складок. Образуются они и при заносчивости, в качестве вторичных признаков.

Поэтому и здесь справедливо сказанное выше — лишь в ходе целенаправленных наблюдений и сознательной регистрации складок на лбу (путем систематических упражнений) вы сможете развить чутье на «побочные» сигналы. Для этого можно предложить эксперимент, который может быть с успехом использован и в качестве застольной хохмы.

Эксперимент по образованию вертикальных складок

Спросите присутствующих: «Кто может вытащить одной рукой спичку из коробка и закурить, но так, чтобы при этом коробок ни стола, ни чего бы то ни было не касался?»

К вашей радости, у каждого, кто предпримет эту попытку, будут в большей или меньшей степени образовываться вертикальные складки на лбу! Этот опыт, если его проводить часто, даст вам информацию для ежедневной практики. Если вы что-то объясняете, то по начальному стягиванию бровей, которое предшествует образованию вертикальных морщин (или представляет слабый сигнал того же значения), вы сможете определить, понимают вас или нет. Этот сигнал говорит о сосредоточенности. Если ваш собеседник при этом смотрит на вас, значит он, по всей вероятности, концентрирует свое внимание на содержании ваших слов. Но если одновременно со стягиванием бровей он смотрит перед собой (или мимо вас), тогда это может означать, что он хочет обдумать то, что вы ему только что сказали. Может быть, он погрузился в ваш вопрос или в свои сомнения? А может быть, представляет возможные последствия вашего предложения? И тут лучше всего использовать контрольный вопрос третьего типа — активное молчание. При этом необходимо быть очень внимательным: собеседник может так глубоко задуматься, что ваше молчание пройдет незамеченным. Это может продолжаться всего несколько мгновений, пока задумавшийся человек не осознает, что вы молчите.

Вероятно, каждый может припомнить случай из школьной жизни, когда учитель замолкает, наблюдая за каким-то развлечением учеников, которые совершенно не осознают, что происходит в классе, в том числе не замечают и сигнала опасности в виде наступившей тишины. В этой связи всегда вспоминаю марктовеновского Тома Сойера, когда тот заигрался со своим соседом: они заставляли маленького жука бегать по аспидной доске и считали очки, когда насекомое перебежало с одной стороны доски на другую. Игра продолжалась до тех пор, пока под зачарованное молчание класса учитель не прервал их занятие...

Движение бровей

Большая часть всех движений бровями происходит в связи с образованием на лбу морщин или как предвестник их появления. В рамках нашего изложения мы можем все это представить лишь в упрощенном виде. Поэтому мы не будем проводить детального «помиллиметрового» анализа возможного сдвига бровей, хотя это была бы смелая затея. Учитесь проводить целенаправленные наблюдения за движением бровей. Для этого можно предложить следующий мини-эксперимент. Понаблюдайте за бровями того, чье имя вы преднамеренно искажаете. Вместо «Виктор» скажите, например, «Витёк».

Интерпретация средней части лба

Мы начнем с глаз. В конце концов, не зря человека иногда называют «глазастым животным», так как именно через них он получает более 80 процентов информации. По крайней мере, это «научная» точка зрения; некоторые исследователи доводят этот процент даже до 90, хотя среди ученых появилось достаточно обоснованное мнение, что большую часть информации организм, особенно у млекопитающих, получает через кожу.

Как уже однажды упоминалось, глаза называют не только «окном в мир», но и «окном в душу», то есть к внутренним психическим процессам. Последние, однако, тесно связаны с мышлением и всем тем, что происходит в душе человека. Это сама по себе достаточно интересная тема, но мы не будем в рамках нашей книги подробно обсуждать эти глубинные явления. Пришлось бы затрагивать, скажем, и проблемы телепатии, в то время как наша тема — непрерывно прорывающиеся наружу сигналы.

Решительный, твердый, открытый взгляд

Многие люди думают, что решительному, твердому взгляду сопутствует неподвижный зрачок, в отличие от «блуждающего», неуверенного взгляда. Однако «твердый» взгляд тоже всегда «блуждает». Попробуйте вспомнить последний случай, когда вы кому-нибудь пристально смотрели в глаза...

Да-да, вы смотрели этому человеку в глаза, а не «в глаз». То есть ваш взгляд постоянно блуждал от одного зрачка к другому. Если вы не смогли вспомнить, что тогда происходило, то посмотрите в зеркало и попробуйте «обменяться взглядом» с самим собой. Стоп.

Вы получили ясное представление этого процесса? Тогда вы понимаете, что твердый взгляд должен быть достаточно подвижным! Если бы кто-то действительно твердо посмотрел в один глаз (то есть неподвижно), то у вас возникло бы чувство, что он смотрит вызывающе, а это в высшей степени неприятно.

Поэтому неудивительно, что в присутствии некоторых людей, которые специально обучались «постановке взгляда», мы чувствуем себя неудобно. Этот неподвижный взгляд можно увидеть при общении с членами общества саентологии («Дианетики») (если кому предоставится такая возможность). А если он еще сопровождается слегка замороженной усмешкой, какую умеют «излучать» приверженцы этой системы, то впечатление, что мы имеем дело с роботообразным, запрограммированным, безличным существом, значительно усилится. Подобные чувства вызывают также последователи некоторых молодежных или религиозных сект.

Таким образом, мы установили, что «твердый» взгляд, тем не менее, так же оживлен и подвижен. Как в жизни все пульсирует, так и зрачок постоянно находится в движении.

Контакт глаз

В рамках нашей темы в качестве правила можно было бы предложить следующее выражение:

Контакт глаз называется контактом глаз, если он создает контакт.

Речь идет о том, что контакт может не установиться, даже если ваш собеседник смотрит вам прямо в глаза и горит желанием наладить отношения. Это случается, когда взгляд собеседника

неподвижно упирается в какую-либо точку на вашем лице (как в вышеупомянутых примерах). Некоторые преподаватели риторики и коммуникации учат, что нужно твердо и решительно смотреть собеседнику, например, в переносицу. На самом деле это не может дать настоящего, теплого, чуткого контакта и, скорее, произведет отталкивающее впечатление. А так как уставившийся в одну точку взгляд имеет резко ограниченное поле обзора, то едва ли можно рассчитывать, что он многое заметит и поймет. Живой же взгляд постоянно блуждает от зрачка к зрачку, поэтому именно его мы и подразумеваем под контактом глаз.

Теория утверждает, что глаз является превосходным индикатором наличия интереса. Но, пожалуйста, не забывайте, что он может быть индикатором только тогда, когда одновременно свою важную роль будут играть и область груди (Г-Г-контакт), и рот (мы об этом еще будем говорить).

Во время обмена взглядами мы, таким образом, можем убедиться, что собеседник нас внимательно слушает. Но как быть, если ваш собеседник все время прячет глаза?

Для начала снова эксперимент. Попробуйте в ближайшее время рассказать кому-нибудь небольшую забавную историю из своей жизни. В случае, если вы прямо сейчас, отложив в сторону книгу, можете поболтать с соседом или коллегой, это было бы великолепно. При этом обратите внимание на контакт глаз и попытайтесь определить, «хороший» ли он. Стоп.

Если вы уже выполнили предыдущее указание, то, вероятно, смогли заметить следующее. В отличие от общепринятого мнения, «хороший» контакт — это ни в коем случае не неподвижный взгляд. Под «хорошим» контактом мы понимаем такой, при котором слушатель почти постоянно смотрит на говорящего, а говорящий только изредка поглядывает на слушающего. Это объясняется тем, что мы не можем одновременно и интенсивно думать и отслеживать информацию, которая не важна для нашей мысли (если, конечно, для этого не важна реакция слушателя). Поэтому тугодум так часто смотрит на потолок (как будто там что-то написано), в сторону или под ноги. Этот взгляд в действительности ничего не видит, так как в этот момент он не осознает увиденного. Он «глядит в себя» или «погружается в мысли».

Чем больше кто-то должен или хочет подумать о том, что ему предстоит произнести, тем вероятнее, что в это время он отведет глаза в сторону.

Это вы можете проверить с помощью следующего эксперимента.

Контакт глаз: эксперимент

Задайте кому-нибудь вопрос, требующий определенного напряжения мысли. Например: «Что ты собираешься делать послезавтра вечером?», или: «Когда ты последний раз был в кино?», или: «Можешь ли ты произнести слово „конституция“ в обратном порядке?».

При этом большинство людей внимательно выслушают ваш вопрос («Я хотел бы тебя что-то спросить...»), глядя вам в глаза, а вот тугодум отведет глаза во время начала вопроса и, пока вы его задаете, будет стоять, отвернувшись в сторону. Он взглянет на вас снова лишь при последних словах (или после них).

Если же вы выступаете в роли слушателя, то, по возможности, вам следует непрерывно смотреть на говорящего, в то время как тот лишь изредка поглядывает на вас, убеждаясь с помощью контрольных взглядов, что его слушают.

Еще два эксперимента

Попробуйте в какой-нибудь беседе, прежде чем высказывать вслух отдельные мысли, продумывать их от начала до конца (примерно минут по десять на каждую). Естественно, вы тут же поймете, что это абсолютно невозможно!

Тогда попросите того, с кем вы беседуете, поддержать вас в этой затее гипертрофированно долгого обдумывания ответных реплик.

В качестве второго эксперимента вы можете попробовать следующее: посмотрите за спину тому, с кем вы разговариваете. Вы поймете, что говорящий краем глаза заметил ваш взгляд, даже если в данный момент он и не смотрит непосредственно на вас. Скорее всего, он прервется, возможно, даже оглянется, чтобы понять, что именно так вас заинтересовало.

Несмотря на то что во время размышлений мы часто отворачиваемся, тем не менее, краем глаза мы ощущаем (или принимаем) сигналы, если, конечно, мы восприимчивы. Но бывают также люди, которые их совсем не замечают, а «упрямо» продолжают говорить, даже если окружающие потеряли надежду подать встречный сигнал.

Надеюсь, эти два эксперимента повысят вашу способность восприятия и окажутся весьма полезными при дальнейшем чтении.

Контакт глазами как элемент тактики?

На примере моего отношения к неподвижным взглядам, сознательно применяемым некоторыми сектами, вы поняли, что я решительно против специального — в тактических целях — использования взгляда во время беседы. Но есть одно правило, которое я все же хотела бы предложить вашему вниманию:

Контакт глаз в качестве контрольного взгляда представляет собой один из важнейших аспектов успешного ведения беседы.

Ударение здесь стоит на словах «один из важнейших аспектов». Во-первых, одну из возможностей вы могли позаимствовать из описания эксперимента (например, со словом «конституция»), в который входили короткие контрольные взгляды. Во-вторых, в пользу этого положения говорит то, что при размышлении взгляд часто уходит в сторону.

Помните наш пример с разговором на вечеринке, в котором вы интересовались автомашиной вашего собеседника? Если мы эту ситуацию рассмотрим как пример вероятных переговоров, то получим еще одну важную информацию о возможной интерпретации неожиданного изменения позы тела! После того как вы назвали стоимость, которую могли бы заплатить за автомашину, ваш собеседник неожиданно повернулся к вам (при этом резко переместив вперед вес своего тела) со словами: «Слишком мало».

Теперь представим другой вариант: вы должны обдумать возможную цену. Тогда вы, возможно, посмотрите в потолок и начнете про себя оценивать состояние машины: итак, партнер сказал, что она полностью укомплектована. Дальше, не торопясь, вы думаете: он упомянул, что шины еще новые, имеется стереоустановка... Все это вы проделываете, не глядя на партнера. Вы все еще не называете свою цену. Было бы хорошо, если бы он опять откинулся назад в своем кресле, дожидаясь вашего решения, — человеку в расслабленном состоянии труднее скрыть свои истинные чувства. Вот тут самое время бросить на него контрольный взгляд, чтобы уловить в сигналах тела партнера, какая цена была бы для него приемлемой.

Вывод, напрашивающийся из этого описания: в любой ситуации пытайтесь додумывать «все до конца» и только тогда, сделав контрольный взгляд на собеседника, произносите вслух свое решение. Что пользы в ваших совершенных знаниях, если из-за собственной слепоты вы не можете их с толком использовать? Поэтому постарайтесь во время текущих бесед почаще упражняться, задерживая ответные реплики.

Особо следует оговорить манеру собственного поведения при контакте глазами с людьми, которые гипертрофированно боязливы и нерешительны — это заметно по тому, как они прячут свои глаза. С такими людьми мы зачастую ведем себя неверно, а именно, чувствуя себя неловко, сами отводим глаза. Но давайте задумаемся — если кто-то по какой-то причине не хочет на нас смотреть, то это еще не значит, что он хочет, чтобы и мы на него не смотрели. Обычно как раз

наоборот. Если вы обратите внимание на такого стеснительного человека (конечно, не «тяжелым», неподвижным взглядом, да еще чего доброго с многозначительными складками на лбу), а он это тут же заметит с помощью своих робких, бегающих контрольных поглядываний, то скованность его заметно уменьшится, он почувствует, что к нему не относятся свысока, не презирают, а принимают всерьез, искренне им заинтересовались и т. п.

Впрочем, на семинарах при обсуждении этой темы я всегда задаю вопрос: «А как же быть с собеседником, у которого косоглазие, или который заикается, или имеет еще какой-либо недостаток?»

И обычно сама на него отвечаю следующим образом: косоглазый человек уже имеет достаточно проблем, так как косоглазиею зачастую сопутствует еще и частичное ухудшение зрения. Почему же мы должны его наказывать еще и тем, что сокращаем то, что он может увидеть? Кроме того, человек с каким-либо недостатком страдает главным образом от того, что его близкие никогда не забывают, что он «другой» или воспринимают это как помеху. Наша склонность в таких случаях смотреть мимо, по моему мнению, имеет причиной нашу собственную неловкость, а не то, что мы хотим «помочь» другим, как это часто преподносится.

Что касается людей, которые заикаются, то, не желая здесь вдаваться в психоаналитические и другие имеющиеся теории, мы можем в общем виде сказать следующее: большинство заикающихся не имеют физиологического дефекта, который вынуждал бы их заикаться, а значит, это происходит вследствие «психологической» причины. Как бы это ни выглядело (здесь теории расходятся в трактовках), ясно одно: заикающемуся человеку окружающие вынуждены уделять больше внимания, чем не заикающемуся. Вы должны больше напрягаться, чтобы его понять. То же самое, впрочем, справедливо и для людей, говорящих очень тихо или невнятно (например, шепелявящих).

Участники семинара часто утверждают, что таких людей только нервирует обращенное на них внимание. Но это не так. На самом деле эти люди нервничают (и по праву), если им постоянно смотрят в рот, что многие слушатели делают автоматически и бессознательно. Вы также начали бы нервничать, если бы кто-то постоянно смотрел на ваш рот! Как, впрочем, и любой другой (попробуйте проделать такой эксперимент с человеком «без недостатков»). Это, однако, не означает, что мы не можем смотреть этим людям в глаза. Прямой обмен взглядами улучшит ваш контакт с таким человеком, если это для него не является мучительным!

Размер зрачка как сигнал?

Точно известно, что зрачок изменяется при колебаниях освещения. Вспомните кошку, у которой этот процесс особенно ярко выражен, так как степень увеличения или уменьшения ее зрачков более заметна, чем у нас. Но человеческий зрачок тоже рефлекторно сократится, если его осветить настольной лампой. И расширится, если вокруг вдруг потемнеет. Исследователи установили, что этот рефлекс проявляется не только при изменении освещения, но и при увеличении и снижении интереса! Это вызвало поток псевдонаучных публикаций, поэтому я бы хотела немного высказаться по этому вопросу.

Общепринято, что человека, зрачок которого сжат, мы воспринимаем иначе, чем того, у кого зрачок расширен. В первом случае взгляд называют «колющим». О таком человеке иногда говорят, что он «сверлит глазами» и т. п. Во втором случае взгляд чаще воспринимается как «открытый», хотя на самом деле глазное веко может быть и не так уж открыто. Близорукие люди имеют «красивые» глаза, так как у них зрачки увеличены, чтобы компенсировать плохое зрение. И наоборот, человек с повышенной дальностью зрения уже только поэтому может иметь «колющий» взгляд. И еще одно важное следствие: для того чтобы по резкому расширению или сужению зрачка судить об изменении интереса вашего собеседника, необходима абсолютно неизменная освещенность!

Справедливости ради следует заметить, что мы все же недостаточно чувствительны, чтобы по величине зрачка тут же, в процессе общения, определять конкретную степень интереса. Наконец, хотя сужение (в случае, если бы можно было учесть все условия наблюдения) и означает потерю интереса, но вместе с тем процесс, который мы раньше описывали как мысленную «переработку»

необходимой информации, «погружение в мысли», также иногда сопровождается сужением зрачков. Задумавшийся человек как бы показывает своим видом:

«Все, хватит новой информации, я еще не обдумал предыдущей». Тем самым он выказывает повышенный интерес, так как в противном случае он мог бы продолжать с вами разговаривать, не излучая «отгораживающих» сигналов того или иного вида.

Этот аспект нам помогает определить, насколько «точные» приходящие сведения. Например: спросите близкого вам человека, любит ли он вас, и обратите внимание на величину его зрачков во время ответа.

Мышцы глаз

Как уже упоминалось, необходимо обращать внимание не только на зрачок, но и на сам глаз, вернее на движение глазного века.

Если его верхнее веко слегка опущено, говорят о так называемом «завешенном» глазе. Восприятие у такого взгляда ограничено. Эффект завешенного глаза может продолжаться недолго: от долей секунды до нескольких минут. Многие авторы интерпретируют это явление как потерю интереса.

Еще больше, чем «завешенные», от внешнего мира отгораживают «прикрытые» глаза, у которых верхнее веко почти опущено. За «прищуренными» глазами мы также скрываемся от внешнего мира по причине недоверия, агрессивности или при размышлении. Другими словами, всегда, когда не очень хотим что-либо видеть! Все то, что мы говорили об образовании складок на лбу, в еще большей степени справедливо по отношению к глазам: большинство мышц глаза двигается совместно с другими мышцами лица.

Движению века сопутствует как движение бровей (область лба), так и движение мышц рта! Поэтому здесь справедливо правило: нужно учиться регистрировать первичные сигналы глаз вместе с другими вторичными признаками; первые — сознательно, вторые — одновременно с ними, но бессознательно.

Для тренировки восприятия годятся и уже описанный эксперимент, и следующий. Попросите кого-нибудь рассказать вам что-нибудь, но так, чтобы рассказ длился несколько минут. Задайте, например, вопрос: «Как вы провели отпуск?» Или попросите рассказать сюжет фильма, который ваш друг недавно видел. Иногда, расспрашивая человека о чем-либо, достаточно бесцеремонно (чаще всего это происходит бессознательно) разглядывают своего собеседника. Не делайте этого! Разве что в тот момент, когда он сам, задумавшись, едва глядит на вас — об этом вы можете узнать с помощью коротких контрольных взглядов. Иначе он воспримет ваше разглядывание как сигнал несоответствия с вашей стороны! Если же это все-таки произошло, тотчас прекратите его рассматривать; можете спросить: «И что?» или что-нибудь в этом роде, тем самым как бы заверите его, что «ничего не случилось», или попросите: «Говорите дальше».

Но будьте осторожнее, так как если вы на этом попадетесь раза два-три, то рассказчик может забеспокоиться или рассердиться (и будет прав). Так что не перестарайтесь! С другой стороны, эта опасность не должна отбивать у вас охоту к «конструированию» условий «вызова» у ваших собеседников тех сигналов, которые вам в данный момент нужны для выработки навыка их интерпретации. Дождаться, когда такие условия возникнут сами собой, случайно, — очень неэффективно.

Хотя мы уже посвятили много страниц описанию взгляда, мы еще не рассмотрели и малой доли существующей информации. Но и здесь, на мой взгляд, справедлива истина, что начинать лучше с малого. Если вы научитесь принимать во внимание затронутые здесь аспекты, тогда вы как опытный в понимании человек начнете видеть много больше, нежели видели до сих пор.

К средней части лица, кроме глаз, принадлежат также нос, щеки и, конечно, уши. Но так как мимические возможности носа и ушей минимальны, мы не будем специально на них останавливаться. То же относится и к щекам, хотя по этому поводу следует заметить, что человек

с расслабленными щеками производит иное впечатление, чем человек, у которого щеки напряжены!

В качестве последней информации приведу комплексное указание:

Не нужно расслаблять область глаз, пока перенапряжен рот, и наоборот!

Интерпретация сигналов в области рта и подбородка

Как уже вскользь упоминалось, рот имелся даже у простейших организмов. Он представлял собой их единственную связь с внешним миром, так как они не имели ни глаз, ни ушей, ни других органов ощущения. Поэтому нет ничего странного в том, что при увлеченности, как и при удивлении, зачастую частично или полностью открывается рот. И наоборот, можно наблюдать, как закрываются губы, когда не хотят общения. Наглядный пример — уже упоминавшаяся неодобрительная гримаса, вызывающая складки вокруг рта.

Сжатые губы также могут указывать на отсутствие желания выпускать что-либо «наружу», например, когда кто-нибудь не хочет или не может внешне проявить какое-либо чувство, боится выболтать тайну, не желает, чтобы с губ сорвалась какая-нибудь колкость или «выскользнула» потаенная мысль.

Когда вы выполняли оба эксперимента по образованию складок на лбу, то рот вы воспринимали в качестве вторичного признака. Если же вы, напротив, будете обращать внимание на положение рта, то глаза и сигналы в области лба будут относиться ко вторичным мимическим признакам.

В наш эксперимент с образованием вертикальных складок лба всегда включался и рот человека. В следующем эксперименте вам придется в еще большей степени проявить свою наблюдательность и реализовать многие навыки, полученные во время предыдущих упражнений. Лица ваших «подопытных» будут излучать массу мимических сигналов. Но вам следует обращать внимание главным образом на рот, остальные сигналы будут в вас входить бессознательно как вторичные.

Мимика рта: эксперимент

Когда мы делаем какое-либо усилие, то обычно закрываем рот. Некоторые оскалывают зубы, другие сжимают губы (часто даже кривят рот). Когда вы в следующий раз пригласите к себе компанию друзей, попробуйте проделать следующее: возьмите три монеты и покажите их друзьям со словами: «Кто может, удерживая в руке эти три монеты, одновременно передвинуть среднюю монету вниз, ни на что не опираясь этой рукой? Причем все действия нужно проводить без помощи второй руки». Затем передайте монеты желающему. После этого у вас появится возможность наблюдать сигналы, которые встречаются не только в ситуациях, когда человек что-то делает впервые, то есть требующих повышенной сосредоточенности, но также и в повседневной жизни.

Уголки рта

Важнейший элемент, влияющий на выражение лица, это уголки рта. На картинке ниже вам предлагаются три «лица», на которых отсутствует рот. Вы должны к лицам А, Б и В дорисовать соответствующие рты а, б и в:

а: едва заметное поднятие уголков рта;

б: ровный, спокойный рот, уголки его ни подняты, ни опущены;

в: едва опущенные уголки рта.

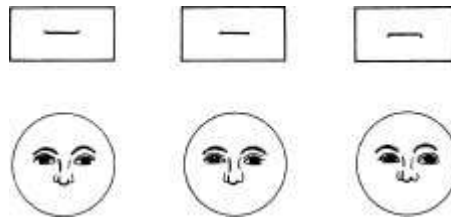


рисунок 7

Если вас поразили те отличия, которые произошли из-за вроде бы столь незначительных изменений, тогда запомните:

Мимические формы выражения всех трех областей лица могут быть использованы для интерпретации в качестве сигналов только в совокупности.

Невозможно ни поднять, ни опустить угол рта ни на один миллиметр, не приведя одновременно в движение и другие мышцы лица.

Радостно-довольное лицо и угрюмо-неодобрительное в целом производят очень разное впечатление (см. рис. 8).



рисунок 8

Поэтому информация, относящаяся к положению уголков рта, интерпретируется только вместе с другими сигналами.

Мы уже рассматривали, что означают мгновенно сжатые губы. Здесь речь должна идти о людях, которые сжимают рот так часто, что у них у уголков рта образовались глубокие вертикальные линии. Мы уже упоминали, что эти линии могли возникнуть в результате болезни или тяжелой судьбы, но часто эти линии являются результатом примерно такого жизненного пути: в юности этот человек имел «великие планы» (у молодых людей уголки рта, скорее, подняты вверх). Затем эти люди теряли одну иллюзию за другой. Они пережили период фрустрации и разлада, все больше и больше стали замечать, как большинство их стремлений, желаний и надежд ускользает. Это постепенно отравляло их жизнь. В зрелые годы такие люди часто уже имеют тонкие линии, отходящие от губ. Позднее уголки рта хронически опускались, губы сжимались и все это закреплялось положением мышц. И вот мы уже видим спускающиеся вниз, глубоко «врезавшиеся» линии. Так что этот хронически сжатый рот часто характеризует недовольных или несчастных, потерявших иллюзии людей, которые в настоящее время уже вряд ли способны на что-либо конструктивное. Такие люди часто испытывают жалость к самим себе и ищут во всем только негативное, считая, что ничего хорошего быть уже не может. Но имеется еще и другой вид сжатых губ — «надутые», стянутые «бантиком», словно их хозяин готовится к выступлению на конкурсе художественного свиста.

Сжатые губы

Эрик Берн в одной из своих книг предлагает эксперимент, в котором работают не только мышцы лица, но и мышцы спины (вместе с уголками рта). Сядьте (если вы в данный момент не сидите) и напрягите мышцу заднего прохода. Теперь слегка наклонитесь вперед и попытайтесь встать, ни на что не опираясь и не теряя контроля над сильно ущемленной мышцей заднего прохода. Стоп.

Ну, что ж, достаточно ли вы любопытны, чтобы это испробовать? Тогда вы непременно почувствуете, что напряжение через позвоночник передается вверх к вашим губам. Так стянутые вместе и при этом слегка заостренные губы есть другая форма сжатых губ, нежели когда вы сжимали губы, держась прямо, и при этом уголки рта были опущены. Эта форма у американцев называется «tight-ass».

Если американец о ком-нибудь говорит, что он «tight-ass», то тем самым он имеет в виду различные вещи. Во-первых, этот человек может быть «внутренне зажат», то есть он в своих проявлениях не открыт и не свободен. Во-вторых, он может быть преувеличенно сдержан (а заодно и жаден). Наконец, это слово обозначает также любого человека, который придерживается строгих моральных требований и одновременно осуждает тех, кто достаточно вольно обходится с этими требованиями. Так трезвенник поучает любителя выпить, что алкоголь — это яд и самое что ни на есть лучшее — бросить это глупое занятие. Так же старая дева осуждает ветренность молодой любви...

Дальше мы еще будем говорить о том, как в народе объясняют взаимосвязь физического и психического перенапряжения. Все, кто задумывается над взаимной зависимостью физического и психического, испытывают, по крайней мере, удивление перед нашим телом. Как в нем все взаимосвязано: например, при возбуждении уменьшается электрическое сопротивление кожи; гормоны зависят от настроения и в свою очередь влияют на него, и т. д. Поэтому я предпочитаю восточную установку, которая вместо «я имею» заявляет:

Я есть мое тело.

Точно так же у наших ближних «есть» их тело. Поэтому, когда мы общаемся (и даже когда мы одни), наше тело «участвует в разговоре» на правах «самостоятельного» собеседника.

Что же касается уголков рта, то они представляют собой не только инструмент передачи информации (многие могут «считывать» с наших уголков рта то, что не может быть услышано), но через них осуществляется в высшей степени эффективная связь взаимных влияний физического и психического.

Улыбайтесь!

В Китае есть поговорка: «Кто не умеет улыбаться, тот не должен открывать магазин».

Тем самым восточная мудрость не только считает, что угрюмый хозяин магазина отрицательно действует на покупателей (которые могут больше не прийти), но в ней просматривается мысль, что человек, который не умеет улыбаться, сам по себе уже человек «плохой». У него нет согласия с самим собой, покоя внутри, он постоянно чем-то недоволен и т. д. С такой установкой сложно добиться успеха, где бы человек ни работал: в торговле, в промышленности, в сфере обслуживания, да и в любой другой области.

Отсюда понятно, почему «камнем преткновения» для американских менеджеров являются не только «продавцы», которые не умеют улыбаться, но и их руководители. Можно было бы сказать так: начиная со среднего уровня руководства не вполне целесообразно использовать людей, углы рта которых хронически опущены.

И еще один эксперимент, просто поразительный по своим результатам: в следующий раз, когда у вас состоится неприятный разговор, вскоре после которого вам предстоит еще один деловой визит, попробуйте улыбнуться перед тем, как пойти на эту встречу. Между разговорами постарайтесь найти укромное местечко и там, за закрытыми дверями (чтобы никто вас не видел), провести этот опыт.

На первый взгляд этот совет выглядит полным абсурдом. Во-первых, вам сейчас совсем не до смеха, и во-вторых, вы знаете, что в любом случае получится разве что гримаса, а никак не улыбка. Это так и не так. Пусть будет «гримаса», «вымученная улыбка», «комичная ухмылка», но все же заставьте уголки вашего рта подняться! Это вызовет цепную реакцию взаимных влияний языка тела и чувств. Если вы удержите на своем лице «ухмылку» хотя бы секунд двадцать, то неожиданно для вас начнет изменяться и ваше состояние! Сначала вам ваша ухмылка покажется «смешной». Затем она превратится в слегка «вымученную» улыбку; ну а от нее уже совсем недалеко и до «искренней улыбки»!

Затем вы осознаете, что опять способны ясно мыслить.

А все потому, что вы успокоились. И вот вам уже кажется, что тот, на кого вы только что сердились, не так уж и виноват, что он «не знал», «не хотел» или в этот момент «не мог» иначе.

Между тем ваша «улыбка» приобрела более «светлый» оттенок.

Если вы теперь направитесь на встречу со следующим партнером, то, конечно, не будете светиться от счастья, но все же у рта не будет и складок неудовольствия, которые могли бы в свою очередь вызвать отрицательную реакцию партнера; а значит, у вас появится шанс, что хотя бы эти переговоры пройдут продуктивно.

Не зря йоги и дзэн-буддисты в момент медитации сидят с расслабленно закрытым ртом, углы которого едва уловимо приподняты вверх (это можно заметить на большинстве скульптурных изображений Будды).

Открытый рот

Припомните наш эксперимент, во время которого вы пробовали снять напряжение мышц рта. Вспомните также слова Фельденкрайса, из которых следует, что необходимо «повесить» расслабленную нижнюю челюсть, чтобы определенные мышцы осознанно (а обычно бессознательно) не подтягивали ее вверх. «Цивилизованный» человек никогда не расслабляет свой рот. Разве что во сне, причем это расслабление может зайти так далеко, что у людей мягкое небо становится «рыхлым» и при этом могут возникнуть в высшей степени комичные звуки.

Но во время бодрствования мы никогда не держим рот полностью открытым; это бывает разве что у «деревенских дурачков» — в высшей степени неприятная ассоциация. Таким образом, мы предпочитаем закрывать рот в соответствии с нормой, которая заложена в нас воспитанием. А значит, постоянно закрытый рот — это приобретенное качество нашего поведения, но никак не врожденное!

С этой точки зрения приоткрытый рот действует как сигнал тела, наводящий на мысль о внутренней открытости. Или чтобы выпустить информацию (например, чтобы перевести дух и что-то сказать), или чтобы впустить ее (например, при заинтересованном слушании). В качестве возможных состояний, например, можно упомянуть следующие:

1. Удивление.
2. Испуг.
3. Готовность что-то сообщить.
4. Приподнятое и располагающее состояние души.

Одновременно некоторые авторы часто характеризуют открытый рот как признак «отсутствия целеустремленности» и «дурного характера», так как исходят из закрепленного в западной норме правила («рот должен быть закрыт!»). Я заостряю на этом внимание (прежде чем подробно рассмотреть этот вопрос в главе 9), чтобы предостеречь от возможной серьезной ошибки при интерпретации поведения людей иной культуры, когда вы считаете за истину, что другие всегда должны реагировать так же, как и вы сами. Да, открытый рот может указывать на отсутствие целеустремленности (это зависит, конечно, от вторичных признаков), но это вовсе не значит, что этот человек вообще не способен быть по-деловому собранным, хотя его рот и открыт (по меньшей мере, время от времени).

Черты горечи вокруг рта

Попробуйте проделать следующий мини-эксперимент. Подойдите к зеркалу и съешьте что-нибудь горькое или пососите пропитанный какой-нибудь горькой жидкостью кусок хлеба. (Если выпить что-то горькое, то можно не увидеть столь ясной реакции, так как емкость, из которой вы будете пить, закроет рот.)

Понаблюдайте (при многократных пробах), во-первых, за тем, что вы видите, и во-вторых, за изменением ощущений во рту. Стоп.

Попробовали? Тогда вы наверняка обратили внимание, что при ощущении горечи во рту ваш язык отодвинулся как можно дальше от нёба, а нижняя челюсть одновременно подалась вниз, хотя губы при этом остались сомкнутыми.

Снаружи это проявляется в виде определенной мимики в области рта, с трудом поддающейся описанию и определяемой как черты «горечи».

Эта горькая гримаса встречается, конечно, и в тех случаях, когда мы чувствуем что-то «горькое», при определенных неприятных чувствах, как, например, чувстве мерзости, отвращения, презрения. Впрочем, это действует даже тогда, когда мы это только представляем! Когда вы что-то увлеченно читаете и при этом встречаете слово «мерзость», то, если вы достаточно прониклись этим ощущением, на вашем лице можно заметить те же черты горечи.

Люди, к лицу которых «прилипла» эта, как иногда говорят, «мина горечи», своим страдающим видом вызывают у наблюдателей сходное чувство. Поэтому обычно таких людей стараются избегать.

Черты удовольствия вокруг рта

Теперь, также перед зеркалом, попробуйте съесть что-нибудь сладкое, чтобы почувствовать и увидеть воспринимаемые сигналы сладости (естественно, когда исчезнет привкус горечи, оставшийся от предыдущего опыта...) Стоп.

Вы видели, как ваши губы плотно сжались и сдвинулись перед зубами? Конечно, такие черты встречаются также и в момент радости или чего-нибудь приятного. Впрочем, это все достаточно очевидно, поэтому мы не будем подробно на них останавливаться.

Подбородок

Подобно сигналам ушей, щек и носа, мимические возможности подбородка довольно ограничены и для большинства наблюдателей едва ли заметны, особенно когда лицо расположено к наблюдателю не в профиль, а в анфас. По существу можно лишь сказать следующее: в момент целеустремленного действия подбородок вытягивается вперед (попробуйте как-нибудь в такой момент взглянуть на себя в зеркало), в то время как при пассивном наслаждении подбородок более втянут назад.

В заключение раздела, рассматривающего сигналы рта, стоит еще указать на то, что интонация производится преимущественно ртом и только отчасти гортанью или грудью. Таким образом, аспект интонации можно было бы с не меньшим успехом рассматривать как подраздел мимики: обратите внимание на положение рта, когда вы произносите «о-о-о-о» или «и-и-и-и».

Сигналы головы

Один сигнал головы мы уже обсуждали — это втягивание головы в плечи при «закрытой» позе. Другие сигналы, такие как покачивание или кивки головой (в рамках нашей культуры), понимаются достаточно однозначно.

Сложнее дело обстоит с интерпретацией низко опущенной головы, так как здесь важны культурные различия (даже в рамках западной культуры). В данный момент стоит лишь указать на то, что наклон головы в сторону может быть вызван тем, что человек плохо слышит. Далее отметим, что наклон головы назад или вниз, особенно у людей, носящих очки, может представлять просто попытку лучше разглядеть что-либо (например, если очки с двойными линзами). Такие сигналы можно интерпретировать ошибочно, если оценивать их с точки зрения «закрытой» или «открытой» позы и упустить из внимания вторичные признаки или не провести контроля истинности.

Жестикуляция

Мы уже как-то упоминали, что убедительность говорящего (в частности, докладчика) напрямую зависит от того, насколько сигналы уровня содержания согласованы с сигналами уровня отношений. Аналоговые сигналы жестикуляции (или «язык рук») в значительной мере дополняют словесную информацию. Это становится особенно важным, когда мы не можем разглядеть лица говорящего (например, если он отвернулся или находится далеко от нас) или если плохое освещение затрудняет понимание мимики. Мы уже говорили о том, как бесконечно трудно контролировать собственную мимику. Однако почти также сложно «обманывать» с помощью рук. Если некто в состоянии внутреннего возбуждения пытается выглядеть спокойно, руки его обязательно выдадут. Так, например, волнение человека выдает мгновенно сплюснутая сигарета — в таком состоянии не каждому дано соизмерять силу своих пальцев.

В этой связи можно вспомнить уже описанный нами феномен музыки (или даже танца) тела. Специальные микроаналитические исследования также подтверждают, что поза, глазное веко и движения рук являются важнейшими сигналами, по которым можно распознавать тщательно скрываемые намерения вашего собеседника.

Что касается количественной оценки движения, то она производится с помощью понятия темпа движения.

Широкие и мелкие жесты

Широкими называют движения, которые выполняются спокойно, с пафосом и претензией на неукоснительное исполнение. Стрил назвал их жестами «больших людей», жестами, которые согласуются не только со значением («весом» в обществе), но и с руководящей ролью их «авторов»: дается знак, который всеми понимается однозначно. Именно такой жест достигает цели, указание исполняется окружающими расторопно и полностью. Стрил так пишет о широких движениях: «Они выражают живое, несдерживаемое чувство (аффект). Подобным образом проявляются импульсивность, радостный настрой, воодушевление, неистовость». Дальше он говорит:

«Если они выполнены спокойно, то это импонирует, если оживленно — увлекает или пугает, но вот торопливые, вспльчиво выполненные широкие движения порождают лишь тревогу и замешательство. Так как широкое движение притягивает к себе внимание, его используют и те, кто желает быть замеченным: люди чванливые, хвастливые и тщеславные, а также постоянно преувеличивающие свое значение и властолюбивые».

Понятно, что мелкие движения вызывают противоположное впечатление. При этом Стрил считает, что «...те, кто не хочет привлекать к себе внимание, предпочитает мелкие, незаметные движения. К этой группе принадлежат люди непритязательные, скромные, желающие казаться меньше, чем они есть на самом деле, корректные, тактично сдержанные и внутренне чувствительные, не желающие выставлять свои чувства напоказ. Но подобное поведение может скрывать и осмотрительность, и хитрый расчет, и ловкость и коварство — таким образом пытаются произвести скромное, безобидное впечатление. Кроме того, конечно, их могут использовать и пустые и слабовольные люди всех типов».

Эта формулировка Стрила показывает, что мелкие движения свойственны не только тем, кто не хочет, чтобы на него обращали внимания, но и тем, кто преднамеренно хотел бы вызвать о себе ложное впечатление, или тем, кто жестикулирует так из слабости — словно у них ни на что не

осталось сил. Здесь мы снова должны обратить внимание на то, сколь осторожным нужно быть при интерпретации отдельно взятого движения, если пытаться разработать «словарь» аналоговых сигналов. С другой стороны, такой словарь мог бы оказаться существенно полезным при интерпретации, подсказывая, на какие дополнительные обстоятельства следовало бы обратить внимание, чтобы, учитывая их, более уверенно исследовать ситуацию и соответственно получить больше информации!

Впрочем, Стрил проводит интересную параллель с другими группами сигналов:

«Широкой амплитуде жестов соответствует звуковое сопровождение: хвостуны широко распахивают «пасть», импульсивные люди имеют обыкновение сопровождать свои широкие жесты громкой и оживленной речью... Неистовые шумят не переставая, а голосу тех, кто интенсивно жестикулирует, постоянно грозит срыв...»

Таким образом, очевидно, что при описании и интерпретации сигналов этого типа мы должны быть крайне осторожными. Да, действительно, вспыльчивые люди производят много шума, но ведь это происходит не всегда — необходимы определенные условия, а значит, чтобы правильно интерпретировать сигналы вдруг расшумевшегося собеседника, необходимо принимать во внимание и дополнительную информацию. Но главное мы можем установить точно:

Чем сильнее чувство, тем больше проявляется жестикуляция.

Воспринимаете ли вы жестикуляцию как широкую или мелкую, зависит, как мы видели, от многих факторов. Рассмотрим некоторые из них.

Согласованность/несогласованность

Прежде всего каждый сигнал можно исследовать на степень согласованности. Если мы еще раз вернемся к нашему примеру с Никсоном, то вспомним, что на уровне содержания он уверял, что ищет контакта с молодыми людьми, в то время как его жестикуляция на уровне отношения свидетельствовала о прямо противоположном. У публики (или читателей анализа этого случая) такая информация, естественно, в первую очередь вызвала мысль, что говорящего необходимо «раскусить», напасть на след его «истинной точки зрения». Ибо изначально известно, что «врать» или «дурачить» нельзя, что «вводить в заблуждение» плохо, и т. д.

Так как такая несогласованность между словами и языком тела выявляется легче, если обращать внимание на жестикуляцию, то всегда необходимо иметь в виду следующее правило:

Единственное, что мы знаем, когда воспринимаем несогласованные сигналы, это то, что несогласованность имеет место, но мы еще не знаем, чем это объяснить.

В случае с Никсоном мы четко видели, что он делал защитные движения руками, но, строго говоря, сам по себе этот сигнал не дает достаточной информации для вывода. То есть этот сигнал сам по себе не позволяет сделать заключение о его нечестной игре. Для того чтобы Никсона, президента США, изначально вызывающего уважительное отношение и чувство доверия (описываемый случай был еще до Уотергейта), заподозрить в нечестности, нужны были очень сильные основания; но в обыденной жизни мы часто приходим к подобным заключениям с большой легкостью, часто просто под влиянием собственного плохого настроения.

Предположим, один совсем неизвестный нам оратор говорит: «Уважаемые дамы и господа! Я чрезвычайно рад, что сегодня могу воспользоваться случаем напрямик поговорить с вами, так как я считаю, что именно вы...» Предположите также, что одновременно этот оратор жестикулирует точно так же, как Никсон, т. е. делает такие движения руками, словно хочет что-то от себя оттолкнуть. Какой вывод можно из этого сделать? Можем ли мы твердо сказать, что действительно что-то знаем? И какое объяснение могло бы этому быть?

Прежде чем продолжить чтение, попробуйте ответить на эти вопросы сами. Стоп.

Вероятно, мой ответ может сбить вас с толку, а возможно, даже и рассердить. (В последнем случае, если вы рассердились, обратите, пожалуйста, внимание на свои руки.)

С уверенностью мы можем знать только то, что этот оратор делает защитные жесты, но мы не знаем, от кого или от чего он желает оттолкнуться и хочет ли он вообще что-либо «оттолкнуть». Таким образом, утвердительный ответ на последний вопрос не вытекает в чистом виде из наблюдения, а во многом определяется нашей внутренней склонностью к тому или иному выводу.

Вспомните еще один наш пример, в котором слово «Price» (цена) ассоциировалось с «д-ром Прайсом». Здесь Советник также не знал, чем вызваны защитные сигналы, он только знал, что Техник однозначно отвернулся. Но он все-таки решил, что может объяснить сигналы Техника, что он правильно угадал причину этих сигналов, и это стоило ему в конце концов 4% от 200 000 марок!

Но вернемся к нашему оратору: предположим, что ему просто надоела летающая вокруг муха. Тогда вполне возможно, что движения вызваны неосознанным желанием защититься от нее, в то время как его сознание полностью поглощено произносимой речью...

Открытость/замкнутость

При интерпретации жестикуляции, как и при интерпретации позы, следует обращать внимание на открытость и закрытость жеста. Этот аспект представляет собой еще один важный критерий. Главным образом потому, что закрытой позе часто сопутствуют прикрывающие жесты (в качестве вторичных признаков), или потому что прикрывающие жесты могут предшествовать закрытой позе (в качестве первичного сигнала). Например, возможно, что кто-то, прежде чем закрыться руками или каким-либо предметом в качестве щита (например, канцелярской папкой), сначала втягивает голову и поднимает плечи. Тем самым проявляется бессознательное стремление замкнуться в себе. Прежде чем человек осознал это желание «уйти в себя», тело само «решает», как ему надо себя вести. Так что закрытую жестикуляцию мы понимаем двояко: с одной стороны, это жесты, поддерживающие закрытую позу, с другой — жесты, предшествующие закрытой позе.

Правда, в последнем случае нужно иметь в виду, что эти бессознательно «планируемые» закрытые позы могут и не состояться вследствие изменившейся ситуации. Тогда предварительные закрытые жесты покажутся появившимися сами по себе, как бы повисшими в воздухе.

Жесты, направленные в сторону лица

Так как именно мимика и жестикуляция обладают наибольшей силой выразительности, нет ничего удивительного в том, что комбинация тех и других сигналов может быть весьма информативна. Так, например, может быть весьма интересным движение руки ко рту. Некоторые люди во время разговора часто прикрывают свой рот рукой. Благодаря этому они, во-первых, оказываются «под прикрытием», так что, исходя из контекста, этот жест можно интерпретировать как проявление замкнутости. Во-вторых, они вынуждают слушателей делать дополнительное усилие, чтобы понять их слова, так что мы здесь опять встречаем ранее упомянутый эффект: общение с такими людьми требует большей внимательности (собранности), чем с теми, кто говорит открыто. В-третьих, обычно они при этом еще и опираются на что-нибудь, так что, вероятно, в интерпретацию нужно включить и аспект закрытой жестикуляции. В связи с этим можно вспомнить, как часто во время разговора при желании что-то скрыть говорящий делает неожиданное движение руки ко рту. Или как прикрывают рот рукой, когда чуть-чуть было не проговариваются, но успевают «прикусить язык». Это говорит о том, что рука и рот в разговоре выступают заодно. Наверняка вы видели, как ведет себя человек, нечаянно и необдуманно сказавший что-то лишнее. Обычно он тут же зажимает рукой рот, как бы давая понять своему собеседнику, что только что им сказанное следует забыть. Некоторые в такие моменты даже (слегка) ударяют себя по губам, как бы наказывая их за содеянное, за «предательство».

Экскурс: врожденное или привитое воспитанием?

Именно спонтанные жесты вызывают вопрос о природе аналоговых сигналов, естественного происхождения или привнесены воспитанием. Вероятно, научные прения по этому поводу будут продолжаться еще долгое время, но уже сейчас вырисовывается возможный ответ. Существуют некоторые врожденные сигналы, которые можно приравнять к инстинкту. Причем под «инстинктом» мы понимаем специфическое поведение, свойственное людям всех рас и групп, независимо от их воспитания. В качестве примера можно привести то, что люди отворачиваются при чувстве отвращения или горечи. Некоторые сигналы удивляют своей универсальностью, в то время как другие, несмотря на то что своим стихийным проявлением они похожи на врожденные, универсальностью не обладают. Например, во всем мире состоянию нерешительности сопутствует движение руки к носу. Ардрей описывает это так: «Мужчины и женщины во время глубокого раздумья над ситуацией, из которой они никак не могут найти выхода, касаются, например, указательным пальцем своего носа. Женщины в такой момент зачастую начинают пудрить свой нос».

Замечено, что люди часто касаются своих волос не только во время разрешения проблем, но и когда они смущены. Например, они начинают почесывать голову, а мужчины («задумавшись») теребят бороду или причесывают и так гладко лежащие волосы. Ардрей поясняет: «Это специфическое поведение не может быть, на мой взгляд, следствием воспитания, и оно много древнее, чем современный человек (*homo sapiens sapiens*1), так как эта жестикация встречается у всех рас». Однако более внимательное рассмотрение этого вопроса все-таки не позволяет сделать столь однозначный вывод.

Представим себе: при виде «наглой лжи» или в момент оскорбления некто испытывает крайне неприятное чувство, которое бессознательно сопровождается «хлопаньем глазами».

Это вполне объяснимо неприятной ситуацией. Так что вполне можно принять этот сигнал за универсальный, интерпретируя его как демонстрацию возмущенного человека своего нежелания кого-либо видеть. Вы согласны?

А я нет. Ибо этот стихийный сигнал возмущения, которому, по-видимому, можно научиться только подражая другому, несправедлив, например, для Японии: японец, которому неловко, начнет ударять ладонью по губам (часто достаточно сильно) и одновременно уставится широко распахнутыми глазами на собеседника. Этот жест поражает европейцев, так как они более склонны отводить глаза, что в свою очередь удивляет японца, так как этот сигнал, с его точки зрения, не согласуется с тем, что он ожидал!

Предваряя анализ, проведенный в главе 9, укажем еще раз, что в вопросе о том, какие сигналы действительно врожденные, а какие приобретены человеком в процессе воспитания, многое пока остается неясным.

В направлении к другому?

Многие авторы исходят из предположения, что направления жестов тоже значимы. Я и здесь рекомендовала бы быть осмотрительнее, особенно учитывая категоричность некоторых таких предположений, например: «У эгоистичных людей жесты чаще направлены в свою сторону, чем в сторону собеседника». При этом я считаю, что уже сама по себе этикетка «эгоистичный» опасна; наверное, вам и самим нередко приходилось сталкиваться с «альтруистами», которые вмешиваются со своей «бескорыстной» помощью в дела, совершенно их не касающиеся. Часто под прикрытием позы «я только хочу вам помочь» на самом деле скрывается чистой воды «эгоизм».

Но было бы глупо с грязной водой выплескивать и «ребенка», так как действительно направление жестикации многое может разъяснить в специфической ситуации, когда, например, кто-то постоянно указывает на себя, а говорит «ты», «вы» или «они». Или когда кто-либо, предлагая плитку шоколада, произносит соответствующие слова угощения, но одновременно пододвигает ее к себе, отчего становится понятно, что он предпочел бы съесть ее сам, и т. п.

Подобающие сигналы

На этот раз мы хотим уделить внимание еще одному виду несогласованности, а именно: подходит тот или иной сигнал данному лицу или нет?

Это различие не всегда легко установить, но все же стоит попробовать: человек, который сознательно говорит неправду, может бессознательно выдать себя через несогласующиеся сигналы. Возможно, он говорит, что с удовольствием съел бы еще одно пирожное домашней выпечки, но при этом покачивает головой из стороны в сторону (я имею в виду человека из нашего культурного круга, так как, например, у болгар этот знак означает одобрение). Или утверждает, что эти пирожные необычайно хороши на вкус, хотя мы видим, что они ему уже «поперек горла» (вспомните рассмотренные нами мимические сигналы горечи).

В этих примерах легко установить несоответствие между уровнем содержания и уровнем отношения. Другое дело в случае несогласованности сигналов с самой личностью.

Несогласованность с личностью

Когда человек излучает сигналы тела, которые ему «не подходят», мы говорим о несогласованности с личностью. Это можно видеть, когда человек кому-то сознательно подражает. Тысячи членов известного фан-клуба Элвиса Пресли отказываются от своей собственной индивидуальности, «воссоздавая» во всем своего идола, вплоть до языка тела (включая, естественно, и одежду). Это, конечно, можно также объяснить тем, что эти люди изначально не обладали оригинальными чертами, потому что человек с «ярко выраженной индивидуальностью» добровольно от нее не откажется. Кстати говоря, стоит задуматься, чем вызван столь гигантский рост числа неформальных молодежных организаций и религиозных сект, которых как раз устраивает такая похожесть входящих в них членов. Учитывая, что наука пока не может дать ясного ответа на вопрос, до какой степени окружающая действительность формирует сознание людей, это явление должно быть предостережением нашему времени! Я здесь имею в виду те организации, для которых важно унифицировать своих членов в одежде и в мыслях и в которых изгоняют (или убивают!) не подчинившихся этому.

Несогласованность с личностью необязательно сопутствует тотальному подражанию. Существуют также мимолетные жесты, которые кажутся в этот момент несоответствующими. Если, например, какой-нибудь известный политический деятель, отличающийся спокойной, выдержанной жестикуляцией, станет вдруг резко размахивать руками в манере эпатирующего оппозиционера, то мы непременно заметим это несоответствие. Или вот такая ситуация: на работу в клинику принимается группа молодых ассистентов, и в первые же дни среди них довольно легко определить того, кто претендует на место старшего — он обычно сильно подражает жестикуляции шефа. Причем делает он это абсолютно бессознательно! И, скорее всего, у него это происходит вовсе не из желания понравиться шефу, сам он даже не замечает этого «сходства». Подобный феномен мы уже описывали, когда говорили о кинозаписи танца тела и о том, что каждый в какой-то степени перенимает жесты другого, хотя этот механизм невооруженным глазом совсем не воспринимается!

Теперь приведем слова Ралфа Уолдо Эмерсона: «Тот велик, кто велик от природы и кто не напоминает никого другого». Если как-нибудь понаблюдать за некоторой группой людей, например за эстрадными певцами и певицами, то можно с ужасом увидеть, как они похожи друг на друга! Так что высказывание Эмерсона, которое можно было бы посчитать преувеличением, не совсем лишено здравого смысла. Попробуем только перефразировать его следующим образом:

Чем более человек самостоятелен как личность, тем ниже вероятность, что мы найдем у него несвойственные ему лично сигналы.

Такой человек действует как монолит, так как нет сигналов, которые не казались бы ему впору. В таком случае говорят о «цельном человеке», и это образное выражение действительно очень удачно характеризует таких людей.

Цельные личности редко пользуются жестами, которые мы восприняли бы как «очень широкие» или «очень мелкие», причем это определение используется как в прямом смысле, с точки зрения величины жеста, так и в переносном. Причем я считаю предрассудком мнение, что ширина жеста

должна напрямую соотноситься с размером тела и что таким образом только рослые люди имеют право на «широкие жесты», а низкорослые должны довольствоваться «мелкими».

Пустая жестикуляция

До сих пор мы проверяли сигналы жестикуляции ее содержанием. Теперь же рассмотрим феномен, о котором вскользь уже упоминали. Приходилось ли вам встречать человека, жесты которого не содержат никакого сообщения (кроме сообщения, что они не содержат сообщения)? Или людей, немотивированно размахивающих руками? Или наблюдать резкие движения, согласованные только с ритмом собственной речи?

Эта механическая псевдожестикуляция может, например, наблюдаться у оратора при чтении речи по бумажке. Часто даже кажется, что свой текст он в настоящий момент видит впервые (так, вероятно, иногда и случается). С таким явлением можно столкнуться не только в общественной жизни, но и в тесной компании друзей. Обычно говорят, что такой человек «не в себе». Возможно, он воспроизводит что-то из услышанного или прочитанного, но ни на умственном, ни на эмоциональном уровне это им еще не усвоено. Я знаю, например, одного преподавателя, читающего без переработки чужой материал, причем он довольно часто использует такую жестикуляцию (которой «нет») и поэтому, конечно, не способен реально никого убедить.

Эти «пустые» жесты можно видеть, когда кто-нибудь говорит, только чтобы говорить, хотя на самом деле он решительно не знает, что сказать.

Иногда эта псевдожестикуляция может быть сигналом того, что человек внутренне находится «где-нибудь совсем в другом месте», но в данный момент вынужден быть в этой компании. Тогда видно, как он механически произносит ожидаемые от него слова, без «истинной», живой, согласующейся жестикуляции, которая соответствовала бы его личности.

Язык тела

Если мы опять обратим свое внимание на различие европейского подхода к своему телу («я имею свое тело») и восточного, более глубокого и истинного («я есть мое тело»), то поймем еще одно следствие. «Я имею свое тело» означает отстраненность от тела, так как мы обладаем чем-то внешним, тем, что сегодня можно иметь, а завтра — отдать, продать, потерять... А раз мое собственное тело при этом становится чем-то отстраненным, удаленным от моей сути, от моего Я, то и связь между мной, моим психическим состоянием, и телом, его физическим состоянием (например, здоровьем), как бы ослабевает, прерывается. В восточной модели «я есть мое тело» все крепко сбито, Я и тело — это неразрывное, единое целое, а значит все, что касается моего тела, все, что в нем происходит, затрагивает меня лично, мое психическое состояние, происходит во мне, в моем Я.

Таким образом, я как личность и мое тело тесно взаимосвязаны. А так как эта взаимосвязь, несомненно, ощущается каждым, то каждый, немного поразмыслив над этим, признает бульшую истинность именно в восточном подходе.

Здоровье и болезнь

Мы знаем, что больной человек «плохо выглядит», то есть его кожа «жестикулирует» иначе, чем обычно: она может быть бледной или покрасневшей, иметь сероватый отлив, быть чрезмерно сухой или жирной и т. д. Кроме того, изменяется поза заболевшего человека: она становится напряженной, уменьшается пластичность движений. Иными становятся жесты: больной человек начинает жестикулировать «устало» и «слабо»... Но наиболее информативна все-таки сама кожа. Это не должно вас слишком удивлять, так как она является самым большим и многогранным органом нашего тела. Более того, она представляет собой границу между «внешним» и «внутренним», так что она реагирует как на внешние, так и на внутренние воздействия или процессы. Стоит нам обжечься — в тело проникает раздражение извне, образуется волдырь. Стоит нам отравиться чем-нибудь недоброкачественным, раздражение хотя и остается «внутри», но на коже, то есть снаружи могут появиться прыщи и другие виды реакции. Ко всему прочему

ученые установили, что электрическое сопротивление кожи заметно понижается, когда нервная система человека возбуждена, а в спокойном, невозмутимом состоянии опять повышается.

Для тех, кто хочет научиться «на глаз» различать такие сигналы, приведу несколько примеров. Мы не утверждаем, что они «безусловно верны», но они вполне могут быть «верными», в чем наверняка вы и сами сможете убедиться на практике.

Необычные изменения цвета кожи отражают происходящие в организме физиологические процессы. Так, например, испуг часто сопровождается побледнением.

Необычный оттенок цвета между носом и верхней губой должен указывать на заболевание пищеварительного тракта, особенно если наблюдается серый оттенок. Побледнение под глазами указывает на проблемы с кровообращением. Если область под глазами фиолетового оттенка, можно заключить об опасности туберкулеза. Темные круги под глазами указывают на заболевание сердца, особенно когда одновременно подсушивается кожа носа и губ.

Вы можете встретить человека, который, взглянув на ноготь вашего пальца, вдруг заявит: «Недели три тому назад вы испытывали острый недостаток кальция». На это указывает белая лунка на ногте. Если вы затем пойдете к врачу, он, вероятно, это подтвердит. Почему же она появилась? Во-первых, потому что ногти — это часть кожи, во-вторых, с момента, когда ноготь начинает расти, до дня, когда его обрежут, проходит около шести месяцев, поэтому по ногтю, как по календарю, можно определять, когда именно протекало уже относительно давно прошедшее заболевание. А вот по серому цвету лица нельзя сказать, когда именно — несколько дней или недель тому назад — имело место вызвавшее его событие. Среди скоротечных сигналов кожи мы можем назвать, например, такие: «волосы встают дыбом» (волосы также являются составной частью кожного покрова), кожа «покрывается пупырышками», побежал «холодок по спине» (или «в жар бросило»). Те же сигналы кожи, которые способны сохраняться продолжительное время, сверху могут быть перекрыты помехами, так что обнаружить их сможет только специалист.

Несмотря на это, нужны постоянные, длящиеся годами упражнения (с беглым контролем истинности при помощи лабораторных тестов), чтобы действительно «приучить глаз» к этим группам сигналов. Так же трудно вырабатывать «правильный» взгляд и на другие сигналы тела, чтобы, например, уметь считывать информацию по напряжению кожи, мышечному тону и т. д. Конечно, есть матери, участковые врачи, священники, которые наделены таким взглядом, в противоположность многим психологам, психиатрам и школьным медсестрам!

Сигналы души

Мы уже упоминали японскую концепцию Хара и обращали внимание на восхитительную книгу Дюркгейма с таким же названием. Цитируем ее:

«Грудь вперед — живот втянуть. „Народ, у которого этот призыв стал общепринятым, в большой опасности“, — так говорил мне один японец в 1938 году.

„Грудь вперед — живот втянуть“ — краткая формула принципиально ошибочной позы человека, точнее сказать: позы тела, которая имеет своим происхождением ложную внутреннюю позицию.

Ибо „грудь вперед — живот втянуть“ — неестественная поза. У человека, который ее принимает, центр тяжести смещается „вверх“, а средняя часть тела перетягивается, тем самым искажаются от напряжения и смещения естественные пропорции человеческой фигуры. И человек как живое существо уже не находит в себе самой опоры».

Мы с вами уже рассматривали эффективность сигналов, исходящих от позы человека, анализ же Дюркгейма идет еще дальше, он усматривает в позах проявление души человека. Более того, он связывает позу даже со смыслом жизни, на что указывает следующая цитата:

«Если в средней части тела возникает пустота... то центр силы человека сдвигается и раздувшееся Я изменяет путь дальнейшего развития... Истинным смыслом всей человеческой жизни может быть только Я как центр нашего естественного сознания (вместо того, чтобы,

разыгрывая из себя господина, оставаться слугой большой жизни). Где главенствующий девиз „грудь вперед — живот втянуть“, там на престоле сидит маленькое Я...»

Таким образом, мы видим, что с помощью понятия «язык тела» можно решать и более серьезные задачи, нежели просто интерпретация групп сигналов, относящихся к текущему моменту. И сигналы кожи, и сигналы души говорят о нас больше, независимо от этих мелочей; при том, конечно, условии, что имеется кто-то, кто такие сигналы осмеливается разъяснить.

Еще раз повторюсь — не ленитесь предпринимать попытки анализа подобных сигналов, смелее подключайте к этой работе своих друзей, ставя перед ними контрольные вопросы, обсуждайте с ними интерпретации отдельных сигналов, исходящих от их тела. Тем самым вы проверите правильность своего понимания, а заодно у вас может получиться любопытная и полезная дискуссия. Так что советую попробовать...

Действие как сигнал

Многие кинесики интерпретируют любое поведение как «жесты». Причем психоаналитически ориентированные исследователи поведения часто используют фрейдистские «толкования». Так, если кто-то забывает выполнить обещанное, то это ими интерпретируется как нежелание выполнять это действие. Оговорка рассматривается в качестве фрейдистского промаха: оговорившийся высказывает именно то желаемое, что он тщательно скрывает даже от себя. Например, когда кто-то говорит: «Я хочу, чтобы моя жена имела любовника», в то время как он хотел сказать «не имела». Дальше к фрейдистским промахам относят, например, частое разбивание посуды при ее мытье и тому подобные неудачи как сигнал того, что эти действия подспудно не хотят выполнять.

Хотя, увлекшись вариациями этих интерпретаций, можно зря потратить уйму времени, я считаю, что они могут представлять вполне законный подход к интерпретации языка тела, если их не утрировать. Конечно, при этом существует опасность излишней самоуверенности в том, что вы теперь всех «видите насквозь», — от нее можно уберечься только с помощью постоянного контроля истинности! Поэтому совершенно логично, что многие люди (и они правы) избегают подобного «сверхпсихологизирования», особенно если эти психологические толкования проводятся по-школярски упрощенно. Со своей стороны, мы все же рекомендовали бы использование таких сигналов в качестве дополнительных, и прежде всего для того, чтобы иметь возможность откровенно обсудить их с другими, если, конечно, те пожелают принять участие в подобной дискуссии.

Предположим, хозяин дома постоянно резко вскакивает, чтобы еще что-нибудь принести для своих гостей. Это действие вполне может быть расценено как сигнал и привести к постановке вопроса: почему он постоянно выбегает? Если у вас есть возможность в кругу своих друзей поставить такой контрольный вопрос, то могут обнаружиться прелюбопытные вещи!

Или представьте, что вы сидите в милом кругу своих друзей и неожиданно замечаете, как жена хозяина дома часто прерывает ваш разговор, чтобы предложить еще чего-нибудь съесть, выпить или закурить. В этом случае, чем раздражаться и с трудом возвращаться к прерванной теме, на мой взгляд, лучше задуматься, а не сигнал ли это с ее стороны. Может быть, она просто чувствует себя оставленной и тем самым требует к себе внимания. Такова женская доля, когда мужья часто приводят к себе домой «мужские компании». Может быть, она тоже хотела бы принять участие в разговоре, но из-за того, что вы затрагиваете только свои извечные «узкоспециальные» темы, в которых она мало что понимает, ее реплики просто игнорируются (кстати, это уже повод для рассмотрения нашей реакции в качестве сигнала). Она уже давно мучительно ждет, когда же вы наконец закончите это, по ее мнению, «переливание из пустого в порожнее».

А теперь вспомните, не было ли у вас самих таких ситуаций, когда кто-то настойчиво давал вам понять, поглядывая на часы, что он должен идти, а вы, не обращая на это внимания, продолжали говорить? Я думаю, у каждого есть что вспомнить.

Таким образом, мы видим, что повторяющиеся действия относительно легко интерпретируются как действия-сигналы. Нужно только вместо раздражения почаще задаваться вопросом: почему именно так (сейчас) ведет себя наш собеседник?

Но вернемся еще раз к ситуации приема гостей: предположим, хозяин дома в процессе разговора время от времени угощает нас прекрасно приготовленными вкусностями, но при этом поднос с ними резко и неожиданно сует прямо под нос гостя. Такое действие мы вправе воспринять как сигнал. Причем смысл его можно разгадать лишь с помощью последующих действий хозяина: может быть, он в этот момент чем-то раздражен, или это такая манера шутить (которая смешна разве что ему самому!), или у него отсутствует чувство границ интимной зоны другого человека, что некоторые авторы истолковывают как проявление эгоизма. Но может быть, он просто хотел, чтобы на него обратили внимание, аналогично тому, что мы видели в предыдущем примере.

В этой связи следует упомянуть также несуразные действия, которые могут смутить окружающих или вселить в них неуверенность. Один пример такого поведения мы уже приводили раньше — когда мать застегивала пальто своей дочурки после утверждения, что она уверена в способностях дочери самостоятельно сделать это. Родители, инструкторы и педагоги ежедневно предоставляют нам бесконечное число аналогичных примеров, когда они оказываются неспособными войти в положение обучающегося и из-за своей нетерпеливости предпочитают делать за него все сами, и т. д. Так, например, отец сидит рядом с сыном на ковре и хочет «помочь» ему собрать штепсельную розетку. В то время как юноша соображает, что следует сделать следующим шагом, отец это уже подсказывает. Может ли в таком случае сын считать, что он и сам справился бы с этим делом? Как он может быть уверенным в своих силах и развивать свои способности дальше, если ему не дают возможности проверить их на практике? Здесь опять есть смысл напомнить об опасности возникновения эффекта Пигмалиона.

Многие участники семинаров затрагивают тему языка тела применительно к водителю автомобиля. Они хотят знать, до какой степени манера поведения водителя за рулем может являться сигналом. Здесь, на мой взгляд, следует подумать о двух вещах. Во-первых, насколько важно для человека, какое впечатление сложится о нем у другого. Во-вторых, следует учитывать, что человек чувствует себя в своем автомобиле как в своей крепости, что до известной степени меняет его реакцию. Этим, вероятно, объясняется также и то, почему некоторые водители за рулем собственной машины чувствуют себя более раскованно, чем вне ее. Несмотря на это, можно до известной степени считать за истину, что поведение за рулем вообще типично для этого человека. Когда водитель на шоссе «тупо» едет слева и едущему за ним наставительно указывает на каждый знак ограничения скорости, то тем самым он несомненно «объявляет» основную черту своего характера. Вероятнее всего, он и вне автомобиля любит поучать других!

Таким образом, если вы во время поездки хотите улавливать сигналы, исходящие от водителей, вы должны, во-первых, принимать во внимание, что контрольные вопросы при этом возможны лишь в крайне редких случаях. А во-вторых, вам должно быть ясно, что, находясь непосредственно в потоке машин, мы зачастую весьма субъективны и воспринимаем и судим (осуждаем) происходящее с сильной эмоциональной окраской. Если в наших глазах водители, сбавляющие скорость перед светофором, просто «идиоты», то мы в этот момент предпочитаем «не видеть», что это вполне рациональная и рекомендуемая мера предосторожности. Если мы слишком эмоционально реагируем в адрес водителя, который на наших глазах стартует много быстрее или много медленнее, чем принято, или по поводу опустившегося прямо перед нашим носом шлагбаума, то, конечно, это раздражение вряд ли стоит рассматривать в качестве сигнала, требующего какой-то специальной интерпретации. Это обычный вид проявления нетерпеливости или в крайнем случае низкой эмоциональной культуры.

Итак, завершая главу о жестах, повторим: при толковании их нужна осторожность, хотя осознанное наблюдение в области жестикуляции способно доставить истинное удовольствие; при этом важно занять достаточно отстраненное положение.

Зоны и дистанция

Если внимательно понаблюдать и научиться осознанно воспринимать, как люди общаются друг с другом в пространстве, которое их окружает, можно сделать удивительные открытия.

На сегодняшний день наука, в том числе и кинесика, накопила довольно много разнообразных фактов, которые указывают на то, что действия дистанцирования являются следствием некоторых человеческих инстинктов (или что дистанцирование «регулируется» если и не инстинктивно, то по меньшей мере на глубоко бессознательном уровне). Кинесики охотно говорят о «неписаных» законах, которые определяют наше чувство дистанции. Если все же верны новые данные генной биологии, антропологии и нейрологии, то эти законы вполне четко записаны внутри ДНК в виде генетического кода.

Как известно, далеко не каждого человека мы подпускаем близко к себе. Чтобы можно было говорить о дистанции, которая в зависимости от обстоятельств отделяет нас от другого, нужно подразделить окружающее нас пространство на четыре зоны — интимную, личную, социальную и открытую (по Халлу).

Интимная зона

В английском языке интимная зона называется также «bubble», что означает «пузырь». Она окружает наше тело словно вторая кожа. Внутри нашего «пузыря» мы чувствуем себя в безопасности. Людей, которым мы не позволяем переступить границу этой зоны, мы держим на расстоянии примерно в половину вытянутой от тела руки, чтобы они не могли чересчур «наседать» на нас. При каком же условии мы впускаем кого-либо в свой «пузырь»?



рисунок 9

Доверие — вот условие, при котором мы добровольно впускаем кого-либо в свою интимную зону.

Эта формулировка не имеет обратной силы: далеко не каждого из тех, кому доверяем, мы добровольно впускаем в свою интимную зону. Но впускаем мы кого бы то ни было лишь тогда, когда испытываем к нему доверие.

Ключевое слово последнего правила — «добровольно».

В будничной жизни в нашей интимной зоне могут оказаться не только те, кого мы подпускаем к себе добровольно, но и люди, вторгающиеся туда самовольно. Мы с трудом переносим, когда кто-нибудь без нашего на то разрешения дотрагивается до нас. Мы желаем сами определять, с кем мы хотим быть в «интимных» отношениях, а с кем нет. Поэтому тот, кто перешагивает нашу границу безопасности, руководствуясь только собственным желанием, возбуждает в нас очень сильные отрицательные чувства, вплоть до отвращения:

Тот, кто не уважает интимной зоны другого, одновременно не уважает и его как личность.

В принципе мы знаем точно: чем сильнее нам мешает чье-то приближение, тем больше в нашей крови вырабатывается гормонов борьбы, так как внутренне мы переключаемся на самозащиту. Природа запрограммировала нас так, что гормоны стресса помогают организму либо справиться с внешней опасностью, либо убежать от нее. Таким образом, когда мы внутренне

находимся в состоянии борьбы или побега (из-за того, что кто-то приблизился к нам слишком близко), а мы не в состоянии ни бороться, ни убежать, в нашем организме происходит накопление этих гормонов, которые, если их не израсходовать по назначению, оборачиваются для тела человека «ядом». Так что человек, нарушивший нашу интимную зону, причиняет нам не только «психологический», но и физиологический вред. Так как большинство из нас имеют в высшей степени неопределенное и главным образом бессознательное представление о зонах, то мы крайне редко в словесной форме заявляем о своих правах на «неприкасаемость». Именно поэтому информацию о наших чувствах во время таких острых ситуаций можно получить только через неязыковые сигналы.

Вероятно, известные слова Диогена Александру Македонскому можно интерпретировать как просьбу покинуть его интимную зону. Он сказал полководцу: «Отойди, не заслоняй мне солнца!». И «великий» был достаточно уважителен к «малому» Диогену, чтобы тотчас эту просьбу удовлетворить.

Величина интимной зоны

Мыльный пузырь может быть большим или маленьким, и это так же справедливо для нашей интимной зоны. У представителей некоторых культур она составляет половину длины вытянутой руки, у других народов увеличивается до расстояния вытянутой руки.

Но и внутри одной культуры имеются различия — относительная величина интимной зоны в каждый конкретный момент зависит от внешних и внутренних обстоятельств, а точнее, от двух факторов. Во-первых, от статуса того, с кем происходит беседа, и, во-вторых, от собственного настроения в данную минуту. Чем увереннее человек себя чувствует, тем ближе он может подпустить к себе другого. И напротив, закрытая поза или закрывающая жестикация указывают нам на то, что собеседник в настоящее время не особенно «хорошо» себя чувствует: таким образом при необходимости человек сам может защищать себя от нежелательного контакта. Но если собеседник находится уже в двух сантиметрах от вашего носа, то это, понятное дело, становится невозможным; у вас уже недостаточно необходимого пространства, чтобы выполнить защитные жесты. Кроме того, на мой взгляд, при дистанцировании нужно учитывать и аспект времени: чем дальше кто-то от меня удален, тем больше времени в моем распоряжении, чтобы в случае возможного наступления с его стороны совершить какие-то действия для противоборства или уклонения! Если мы применительно к интимной зоне хотим рассмотреть оба аспекта — и статус, и чувство безопасности, то начнем с последнего.

Безопасность и интимная зона

К сожалению, человек чаще всего теряет чувство безопасности, когда кто-то вторгается в его интимную зону. Неуважительно к этому аспекту относятся многие люди, и особенно начальники, продавцы, работники сферы обслуживания, а также воспитатели, учителя, наставники и члены семьи или близкие друзья, являющиеся «почти что членами семьи».

Так, однажды в Америке я наблюдала, как одна мать постоянно ощупывала руками своего девятилетнего сына; мальчик же при этом выворачивался и закатывал глаза, чтобы показать всему миру, как ему это неприятно. Я наконец спросила у матери, почему она так делает. И что, вы думаете, она мне ответила? Она сказала: «Но ведь это же мой сын!». Точно так же считают многие родители — они, мол, имеют право в любое время проникать в интимную зону своих детей (даже если те сами уже давно стали взрослыми) лишь только потому, что они их родители. Многие думают, что их сексуальный партнер отныне больше не имеет исключительного права на собственную интимную зону. Дети постоянно страдают от «террора» поцелуев или «мужских» похлопываний по плечу некоторых «друзей дома», которые просто не умеют общаться с маленькими.

Любопытно, что такие посягательства чаще всего сопровождаются восклицаниями: «О боже, как же он(а) вырос(ла)!»; таким образом, из самого восклицания видно, что оно направлено не к ребенку, а через него, как будто его самого здесь и нет (хотя тут же происходит нарушение интимной зоны малыша или подростка). Практически то же самое происходит и в школе: по какому праву учителя дотрагиваются до учеников, которых хотят приблизить к себе, и кладут им (по-отечески или по-матерински) руку на плечо? Следует отметить, что многие ученики рады такому

жесту, но некоторые страдают от вторжения в их «пузырь», но не осмеливаются об этом сказать. Однако язык их тела однозначно «говорит» о неприятии такого отношения, только вот большинство учителей не умеют эти сигналы распознавать.

Я не хочу быть неправильно понятой: конечно, один человек может коснуться другого человека, и мы, конечно, не хотим осуждать любые прикосновения. Более того, я всемерно ратую за то, чтобы мы более нежно относились к своим близким, а нежность без прикосновений невозможна. Но здесь речь идет о других отношениях. Поэтому мы должны помнить, что нельзя коснуться человека, не вторгшись в его интимную зону. Чем менее человек уверен в себе, тем больше он, на мой взгляд, страдает от таких вторжений.

Но зачастую воспитатель, пытаясь «подбодрить» находящегося в состоянии внутреннего напряжения ученика, с помощью своих доброжелательных действий только усиливает его зажатость. Поэтому нужно упражняться в интерпретации сигналов дистанцирования, чтобы быть уверенным, что этот конкретный маленький человек действительно положительно воспримет ваш дружественный жест. Человек, интимная зона которого нарушена, чувствует себя как человек, которого не уважают. Недаром сознательное вторжение в «пузырь» другого является стратегией следственных работников, когда они хотят заставить подследственного «расколоться». Каждый второй детективный фильм содержит такие сцены. Также и люди, которые хотят «согнуть» другого, используют вторжение в его интимную зону, если он, конечно, не сумеет защититься. И они преуспевают в этом, так как человек, «пузырь» которого нарушен «без разрешения», сильно от этого страдает, а значит, психологически ослаблен!

Мы уже упоминали работников сферы обслуживания, которые не умеют определять величину необходимой дистанции по отношению к клиенту. Это наиболее часто наблюдается у обладателей профессий, осуществляющих работу в интимной зоне клиента, например в парикмахерских, массажных кабинетах, в ателье по пошиву одежды и т. п. Чем чувствительнее специалисты этой сферы к сигналам дистанцирования своих клиентов, тем меньше опасность того, что они ненароком нанесут клиенту оскорбление своими действиями. Во время примерки у портного я, например, наблюдала, как искусный мастер сначала спрашивает «можно?», затем дожидается ответного кивка (бессловесный сигнал) и только после этого касается клиента.

И мы уже упоминали также продавцов (продавщиц). Хотя теоретически каждый из них должен определять дистанцию до клиента, на деле это происходит крайне редко. «Не баре, потерпят», — как считают иные невоспитанные продавцы. Поэтому многие клиенты, которые обладают большим «пузырем», предпочитают, чтобы между ним и обслуживающим персоналом оставался прилавок. При этом меньше риск вторжения (хотя я как-то наблюдала, как некий продавец умудрился так далеко перегнуться через прилавок, что клиент был вынужден отступить на несколько шагов назад).

К сожалению, многие начальники позволяют себе нарушать интимную зону своих подчиненных только на том основании, что они «начальники». Это подводит нас к следующему разделу.

Статус и интимная зона

Мы уже говорили, что величина интимной зоны в каждый текущий момент времени зависит от двух факторов: от собственного настроения (или чувства безопасности) и статуса собеседника. При этом время от времени неплохо бы вспоминать старое правило: «Не поступай с другими так, как ты не хочешь, чтобы поступили с тобой!». Так иной начальник позволяет себе некоторые «вольности» (например, обнимать «своих» людей) и в то же время энергично возражает, чтобы то же самое проделывали с ним, терпя это с большой неохотой лишь от своего начальства, если то также не уважает интимную зону своего подчиненного. Таким образом, предлагаем правило, которое, правда, не имеет обратной силы действия:

Чем выше статус лица, тем большая интимная зона ему полагается.

Что, конечно, не должно означать, что высокопоставленные особы могут считать, что у других интимная зона вообще «равна нулю».

В американской армии бывалые солдаты часто спрашивают новобранцев: «Знаешь ли ты, при каких обстоятельствах ты можешь вцепиться пощечину офицеру, не боясь наказания?». Так вот, ответ находится в предписании, в котором говорится, что высший по званию не может коснуться нижнего по званию, если предварительно не попросил и не получил на то разрешения. Таким образом, если старшина недоволен, как вы держите винтовку, и хочет поправить вас, то он (теоретически) должен сначала спросить вашего дозволения.

Конечно, этим «регламентациям» в ежедневной практике следуют далеко не всегда, но зато следующее правило выполняется неукоснительно: «Если солдат вынужден защищаться от такого прикосновения, в том числе и физически, то это расценивается как самооборона и не может служить поводом для наказания!».

К сожалению, на наших предприятиях нет закона, призванного защищать сотрудников от нарушений их интимной зоны. Но шеф, который подходит слишком близко к своему подчиненному, должен отдавать себе отчет, что это имеет некие (невидимые) последствия: внутри у сотрудника все напрягается, он принимает позицию для борьбы или побега, то есть вырабатывает гормоны стресса. А так как чаще всего он не отваживается ни на борьбу, ни на побег, то этим гормонам в крови не находится работы и они начинают отравлять организм. Мы с таким же успехом могли бы дать ему выпить немного мышьяка с той лишь разницей, что это было бы вполне осознанным вредительством. Однако большинство начальников не имеют представления о том, что беспардонное поведение может лишит других чувства безопасности, ввести их в состояние раздражения и оскорбить. Таким образом, чем больше вы будете обращать внимания на неязыковые сигналы дистанцирования, тем меньше опасность, что окажетесь в интимной зоне другого «без приглашения». Ведь, как уже упоминалось, никто не возражает против близости как таковой, если, конечно, никто из участников от этой близости не страдает. «Приглашение» тем не менее следует в форме телесных сигналов, точно так же как и сообщения о том, что партнер начинает чрезмерно «наседать».

В связи с темой о статусе и интимной зоне можно еще сказать несколько слов о положении человека в фирме.

Например, чем больше письменный стол, тем, чаще всего, выше статус его владельца. Но чем больше стол, тем больше и дистанция, вынужденно разделяющая владельца стола и посетителя. Поэтому многие руководители беседуют за своим столом только по деловым вопросам, когда же необходимо переговорить в более непринужденной обстановке, то они пересаживаются ближе к посетителю, в специально организованный для этого уголок, или переходят в конференц-зал.

Если же все-таки необходимо вести переговоры за своим большим столом, следует обратить внимание на следующее: свободен ли ближний к посетителю край стола или чем-то загроможден. Если он заставлен так, что посетителю не остается ни сантиметра, чтобы расположить свои бумаги и он вынужден их раскладывать на коленях, то он вправе расценить это как сигнал: то ли владелец стола ревниво оберегает «свой» стол от чужих вещей, то ли он сознательно создает положение, в котором посетителю будет неуютно, или же он просто «плохо воспитан» и не задумывается, какое чувство должен испытывать в такой ситуации его собеседник. На мой взгляд, было бы весьма полезно, чтобы каждый руководящий работник хоть изредка проводил пятидесятиминутную беседу с кем-нибудь, занимая обычное место своего собеседника, и на себе почувствовал бы, что тот должен каждый раз при этом испытывать. Может быть, после такого опыта иной начальник и позаботится об установке маленького стола для посетителей, чтобы там было где расположить свои материалы, или по крайней мере освободит для них часть своего стола. Мы уже говорили, что человеку предоставляют интимную зону такой величины, насколько «тянет» его статус. Это можно наблюдать на торжественных мероприятиях в вашей фирме или при каких-либо аналогичных обстоятельствах, во время которых пространство как бы расчленено на различные иерархические уровни. Если вы обладаете достаточной наблюдательностью, то легко определите, что дистанция по отношению к высокопоставленным особам, когда они разговаривают со своими подчиненными, значительно увеличивается. Например, ваш шеф только что разговаривал с равновеликим себе по положению — между ними было одно расстояние, но когда он подходит к группе подчиненных — они сохраняют большую дистанцию. Если вам доведется побывать в группе незнакомых людей, вы поймете, какую неоценимую услугу оказывает умение распознавать сигналы дистанцирования. Предположим, вам нужно определить, кто из присутствующих здесь главное лицо, чтобы переговорить об интересующем вас вопросе именно с

ним. Сначала вы можете выбрать некую «представительную» фигуру, но потом замечаете, что окружающие больше места выделяют другому. Если вы не ограничитесь только этим важным, но недостаточным сигналом, а продолжите анализ дополнительной информации, то вскоре увидите и другие сигналы, которые вам укажут, кто в этой группе обладает большим авторитетом. Тут вам опять может пригодиться анализ Г-Г-контакта. Зачастую этим лицом оказывается не глава фирмы (как это зафиксировано на бумаге), а тот, кто действительно принимает решения.

Мы уже неоднократно ссылались на сигналы дистанцирования, однако до сих пор не объяснили, что же это такое.

Как ведет себя тот, к кому приближаются? Очевидно, что уклоняющийся, пассивный образ действия связывается с откидыванием назад, отступлением и т. п. Можно использовать также отгораживающиеся жесты или выстраивание «стены» с помощью какого-нибудь предмета. Сопrotивляющийся образ действия, напротив, показывает: ждите «сопротивления», «отстаивания» своего пространства, возможна даже негодующая словесная реакция.

Эти прямые сигналы столь важны, что было бы лучше всего изучать их при помощи «научных методов». Попробуйте уговорить своих знакомых «повоспроизводить» сигналы дистанцирования так, чтобы вы их могли осознанно наблюдать. Для этого я предложила бы вам самим провести эксперимент, описанный ниже.

Стол как интимная зона

Когда вы с кем-то сидите за одним столом, прежде всего следуйте «неписаному» закону:

Если два человека делят один стол, то в качестве собственной интимной зоны каждому из них следует прежде всего рассматривать свою половину стола.

Исключением являются застенчивые люди, так как они предоставляют другому большой «статус», даже в ситуациях, в которых на самом деле он принадлежит им самим.

Джулиус Фаст описал, как некто провел с ним следующий эксперимент:

«Не так давно я обедал со своим другом, психиатром. Мы сидели в уютном ресторане за маленьким столиком... Он взял пачку сигарет, вынул сигарету и закурил ее, а пачку положил недалеко от моей тарелки. При этом он продолжал говорить. Я его слушал, но при этом почувствовал себя несколько неуютно, хотя и не мог понять причины. Чувство усилилось, когда он пододвинул свой бифштекс так, что тот оказался рядом с сигаретами, то есть больше на моей стороне, чем на его. Затем он перегнулся над столом в мою сторону, пытаюсь с жаром что-то доказать. Но я не улавливал, что он говорит, так как в этот момент уже чувствовал себя довольно скверно.

Наконец он сжалился надо мной и сказал:

— Я только что продемонстрировал с помощью так называемого языка тела основные черты неязыковой коммуникации!

Пораженный, я спросил:

— Какие основные черты?

— Я агрессивно тебе угрожал и через это вызываяще на тебя воздействовал. Я привел тебя в состояние, в котором ты мог быть побежден, и это тебя беспокоило.

— Но как так? Что же ты делал? — ничего не понимая, спросил я.

— Сначала я передвинул в твою сторону свою пачку сигарет, — объяснил он. — По неписаному закону стол делится пополам, то есть одна половина стола моя, а другая твоя.

— Но я ведь не устанавливал никаких разграничений.

— Конечно, нет. Но, несмотря на это, такое правило существует. Каждый из нас мысленно «маркирует» свою часть, и обычно мы «делим» стол согласно этому правилу. Однако я, положив свою пачку сигарет на твою половину, эту неписаную договоренность нарушил. Хотя ты и не осознавал то, что я делал, но почувствовал дискомфорт... Потом последовало мое следующее вторжение, я пододвинул к тебе свой бифштекс. Наконец, вслед за ним последовало и мое тело, когда я навис над твоей стороной... Ты чувствовал себя все более и более скверно, вот только не понимал, почему собственно».

Повторив этот эксперимент с кем-нибудь из своих знакомых, вы прежде всего приобретете видение того, как можно «выстроить» границу вдоль своего «участка». Некоторые люди при этом действуют достаточно однозначно (в большинстве случаев бессознательно). Чем явственнее наблюдается установка на восприятие стола как части интимной зоны, тем острее этот человек реагирует в случае вторжения в нее другого. Несколько примеров таких «маркировок».

Чтобы обозначить границу, используют предметы. Ими могут служить как уже имеющиеся на столе (солонка, перечница, сахарница, пепельница), так и привносимые (сигареты, зажигалка, письменные принадлежности).

Иногда используют локти, расставляя их как можно шире, особенно если хотят помешать кому-либо сесть рядом, так как интимную зону труднее защитить от сидящего сбоку, чем от находящегося напротив. Поэтому легче «оградить» свою интимную зону, сидя напротив собеседника, нежели рядом с ним. В последнем случае вы можете только отвернуться в сторону, но это оказывается не всегда удобным, к тому же и выглядит иногда эксцентрично.

Можно выставить вперед руки, чтобы прикрыть «свой участок», особенно в момент рассаживания, когда границы «своих» участков еще только определяются.

Если вы повторите эксперимент, проведенный другом Фаста, то научитесь распознавать первые сигналы дистанцирования, с помощью которых ваш собеседник дает вам понять, что вы вошли в его зону. В тот момент, когда вы воспримете такой сигнал, отмените свои предыдущие действия, вернув все в исходное состояние, и отметьте, что ваш собеседник успокоился. Через некоторое время повторите эти действия еще раз и вновь наблюдайте за реакцией. Так вы разовьете необходимую тонкость чутья на защитные сигналы.

Что же это за сигналы, которые вы могли бы наблюдать? Мы уже говорили, что гормоны стресса предназначены для «финансирования» борьбы или побега, таким образом, вы увидите сигналы борьбы или сигналы побега. Но сам Фаст вроде бы не собирался переключаться на побег, когда его друг проводил с ним свой эксперимент. Но он чувствовал себя дискомфортно, и его друг смог это заметить. Первые сигналы о побеге обнаруживаются уже в минимальных изменениях позы или выражениях лица, которые можно научиться распознавать, хотя они с трудом поддаются описанию. Кто-то может закрыть глаза или рот; он может также отвести взгляд в сторону или заслониться чем-нибудь, прежде чем на самом деле обратится в «бегство» — например, отклонится на спинку стула. С помощью этого движения, которое всегда происходит в момент, когда человек уже склонен ретироваться, он может достичь определенного преимущества: увеличивается интимная зона, и настоящий побег кажется уже и не столь необходимым. Этот «зазор» между ним и столом односторонне увеличивает его зону, вернее, смещает ее: он как бы «жертвует» ради своей безопасности зоной своего участка на столе; такой маневр дает дополнительное преимущество — в это «смещенное» пространство уже нельзя поместить ничего, кроме рук или тела «агрессора» (что и попытался в конце концов проделать друг Фаста, наклонившись далеко вперед). Если вы иногда будете проводить такие эксперименты, то, вероятно, довольно часто ваши собеседники будут переставлять свой стул назад, чтобы отодвинуться еще дальше: после этого, чтобы снова оказаться в их зоне, вы будете вынуждены практически лечь на стол. Таким образом, они оказываются в достаточной безопасности!

Действия в виде противоборства выглядят совсем иначе: сначала ваш собеседник, зачастую еще бессознательно, начинает отодвигать обратно предметы, располагаемые вами в его зоне. Вы снова сдвигаете их к нему, а он упорно отодвигает их назад. Это может продолжаться раз, другой, третий, до тех пор пока ваш собеседник не осознает, что происходит. Тогда он вступит «на тропу войны», например, агрессивно заявив:

«Оставьте же это наконец!», или подчеркнуто резко швырнет эти предметы на вашу сторону.

Чем чаще вы будете проводить этот эксперимент, тем точнее научитесь осознанно воспринимать и интерпретировать всевозможные нюансы сигналов дистанцирования.

Естественно, вы могли бы осуществить подобный эксперимент и вне стола. Если вы стоите в очереди, попробуйте осторожно придвинуться вплотную к впереди стоящему и понаблюдать за его реакцией, а потом «дайте задний ход». Это может многому научить. Этот же опыт почти всегда можно провести во время любой беседы. Особенно полезен он может быть при общении с новым собеседником, если только вы уверены, что сами способны распознавать уже самые первые признаки недовольства, и сумеете «идти на попятный». Иначе вы, естественно, можете рассердить своего нового знакомого, и у него о вас может сложиться неправильное представление.

Если вы поэкспериментируете таким образом не раз и не два, то будете иметь возможность оценить, насколько правильно мое следующее предположение. У меня сложилось впечатление, что именно эти эксперименты могут достаточно достоверно определить, к чему более склонен тот или иной ваш знакомый, когда в него «вливаются» гормоны стресса, — к противоборству или побегу. Тот, кто по своему характеру в критической ситуации более склонен к агрессивной реакции, тот и во время вашего эксперимента, вероятно, будет реагировать более негодующе, чем тот, кто в критический момент склонен к побегу. Если мое предположение окажется правильным, то тем самым мы получим превосходный инструмент для углубленного понимания новых партнеров. Потому что люди, для которых типична реакция побега, иногда пасуют перед сложностями и, хотя на словах или как-либо косвенно соглашаются с уступками, позднее могут и не выполнить обещанного. Таким образом, если вы определили, что имеете дело с партнером, принадлежащим к этому типу людей, относитесь особенно осторожно к его обещаниям и договоренностям с ним. Один агент по продажам как-то рассказывал мне, что после того, как он научился распознавать таких людей, дела у него пошли в гору, так как он старался сознательно обращать внимание на сигналы, сопутствующие поведению побега, и, прежде чем предложить им поставить подпись под договором, использовал как можно больше контрольных вопросов (например, с помощью такого выражения, как: «Если мне будет позволено еще раз резюмировать, то мы согласились на то, что вы хотите... и что вы готовы...» и т. п.).

Кроме того, этот эксперимент (если вы будете проводить его достаточно часто) может оказать вам еще одну услугу: вы научитесь распознавать первые сигналы недовольства по выражению лица, так как мимика сопровождает каждое вторжение в интимную зону в качестве вторичных сигналов. Так как эти сигналы узнаются быстрее, то они годятся при любом характере беседы, будь то личная или деловая.

Личная зона

Мы уже говорили, что внешняя граница интимной зоны находится на расстоянии примерно половины вытянутой руки от тела человека. Личная же зона начинается там, где кончается интимная. Чтобы определить круг лиц, который может оставаться в нашей личной зоне, мы могли бы сказать следующее:

В нашей личной зоне мы добровольно оставляем тех, с кем наши отношения не столь близки, чтобы позволять им вступать в нашу интимную зону, но с кем мы и не столь чужды, чтобы отправлять их в последующую.



рисунок 10

Таким образом, к ним относятся близкие друзья, члены семьи, коллеги, с которыми нас объединяют сердечные отношения, а также все другие знакомые, с которыми мы охотно общаемся.

В личную зону могут допускаться и начальник, и преподаватель, и учитель, если они характеризуются добрыми отношениями с окружающими. Таким образом, чем больше вы с помощью систематических экспериментов будете учиться понимать сигналы защиты, тем легче вам будет разобраться, какой должна быть дистанция до другого.

В этой связи можно отослать к знаменитому примеру Ницше: дикобразы, чтобы не замерзнуть, жмутся друг к другу, но при этом они так плотно прижимаются, что колются своими иглами. Тем самым можно сформулировать рекомендацию для выработки манеры поведения с точки зрения дистанцирования: следует искать близости, чтобы «не замерзнуть», и избегать любой интимности, которая способна «поранить». Существует любопытный феномен, который касается как личной зоны, так и внешней части интимной зоны: если мы вынужденно должны прижаться к кому-нибудь так, что оказываемся на внешней границе его интимной зоны или на внутренней границе личной зоны, тогда мы должны...

Попытайтесь сначала сами сформулировать ответ: как мы должны себя вести, если оказались стиснуты в очереди, лифте, в трамвае? Стоп.

Вам удалось сформулировать? А вот что получилось у нас:

Если мы вынужденно оказались притиснуты к другим, то согласно неписаному «уговору» мы должны с ними обращаться безлично.

Этот неписанный «уговор», конечно, привит нам воспитанием и различается в зависимости от культурных традиций. Некоторые народы (например, японцы) от давки страдают значительно меньше, чем другие. Однако в нашем западном культурном ареале (Западная Европа, Северная Америка) это предписание справедливо. Уже дети должны знать: в таких ситуациях нужно избегать встречаться глазами, постараться замереть и не заговаривать, разве что при крайней необходимости, да и то самую малость. Еще не выучившись этим правилам, маленькие дети иногда могут бесцеремонно уставиться в лифте на какую-нибудь толстую тетю или даже спросить «дядю», кому это он хочет подарить прекрасные цветы, которые он (возможно, даже слегка смущенный) держит в руке...

Представьте себе пятерых незнакомых между собой менеджеров. Все они собрались в одном и том же отеле, так как приглашены в качестве участников на некоторый семинар. Они еще не знают (это определится только через несколько минут), что они из одной и той же группы. И вот они, выйдя из зала для завтрака, стоят вместе и ждут лифт. (Будь это немецкие или американские менеджеры, они были бы одеты в черные костюмы и вели бы себя, наверное, следующим образом.)

Они молча расхаживают взад и вперед, как пять пингвинов, при этом держатся на максимально возможной дистанции друг от друга и зачарованно наблюдают за миганием лампочек

спускающегося к ним лифта. Когда двери открываются, они входят, не касаясь друг друга, и так распределяются по кабине, чтобы в дальнейшем каждый мог по возможности защитить свою интимную зону. Они стоят прямые как палки и ждут, пока лифт не придет в движение, чтобы так же неподвижно устать на маленькие лампочки, отсчитывающие этажи. Наконец двери открываются, они покидают лифт, читают информацию на доске объявлений, из которой каждому становится ясно, что дальше необходимо следовать, скажем, в помещение 15, и идут вперед все с той же дистанцией друг относительно друга. Входят в помещение семинара и ищут свои места (предположим, что они были обозначены на доске объявлений). И только теперь они окидывают друг друга взглядом и отмечают, что они уже немного знакомы, затем слегка раскланиваются со своими невольными спутниками (возможно, даже приветствуют их еле заметной улыбкой), прежде чем их глаза, продолжая блуждание по аудитории, рассмотрят других, «совсем чужих» им участников.

Мы бы хотели указать еще на один интересный феномен — на освоение вроде бы только что бывшей незнакомой территории, в результате чего окружающее пространство как бы раскалывается на свое и чужое. Так, после первого же перерыва каждый при возвращении в аудиторию ориентируется на «свое» место. Я на своих семинарах иногда во время перерыва переносила именные таблички и личные вещи их владельцев на другое место, чтобы продемонстрировать группе, с каким негодованием или неприятным чувством большинство реагирует на такие перемены. Чувство покоя внутри своего «пузыря», о котором мы говорили, можно отнести и к «нашему месту», то есть оно становится нашей частью, частью нашей расширенной интимной зоны. Поэтому так интересен и показателен эксперимент со столом, который мы недавно описали. Исходя из этого, становится понятным, что некоторые официанты совершают грубую ошибку, когда опираются на стол рядом с клиентом или, не спросив разрешения, убирают со стола какие-то предметы — пепельницу, солонку и т. п. И совсем не важно, нужны посетителю последние или нет, это не играет никакой роли. Клиент оценивает это как посягательство на свой участок стола, и ему это неприятно. Когда вы в следующий раз будете обедать вне дома, можете понаблюдать за подобными случаями. Личная зона в связи с таким территориальным поведением просматривается и в библиотеке. Входя в читальный зал, каждый ищет для себя место на таком расстоянии от других, которое по крайней мере соответствует их личной зоне. Если теперь кто-то подсядет к нему ближе, чем позволяет неписанный закон, то можно будет увидеть проявление дистанцирующегося поведения. Эти сигналы будут выражены тем сильнее, чем больше свободных мест будет в читальном зале.

Общественная зона

Это следующая по порядку область, которая граничит с личной зоной. Кого же мы подпускаем на это расстояние?

Наша общественная зона зарезервирована для общественных контактов поверхностного характера, например для знакомых, большинства коллег и начальников!



рисунок 11

Ее мы держим открытой для начальника, отношения которого с сотрудниками в среднем хорошие. А также для коллег и обслуживающего персонала до тех пор, пока не приходят сигналы, указывающие на то, что они собираются приблизиться к нам на более близкое расстояние.

Границу между личной и общественной зонами мы могли бы научиться осознавать с помощью следующей игры. Предположим, что вы находитесь в группе, члены которой вам отчасти знакомы очень хорошо, а отчасти только поверхностно. Поставьте в середине комнаты какого-нибудь из группы, а второй пусть медленно к нему приближается, пока первый словом «стоп» не укажет: «Достаточно приближаться». Если вы и ваши друзья захотят научиться большему, можно сделать то же самое, но первый игрок должен останавливать второго без помощи слов, а второй должен суметь понять этот сигнал. При этом стоящий в середине игрок мог бы давать ясный сигнал (например, рукой за своей спиной) так, чтобы зрители могли видеть его и следить за тем, сколько еще шагов проходит второй игрок, прежде чем заметит сигнал, предписывающий ему остановиться.

Я советую каждому, кто профессионально занимается преподавательской деятельностью или работает в сфере обслуживания, делать такие упражнения как можно чаще. Эта игра, с одной стороны, может быть достаточно веселой, а с другой — опять же будет приучать глаз к сигналам раздражения, которые излучают многие подопечные или клиенты, если на их останавливающие сигналы не обращают внимания. Необходимо также понимать, что у большинства клиентов неопределенно-неприятная реакция возникает бессознательно, как мы это видели в эксперименте за столом, описанном Джулиусом Фастом. Это часто приводит к тому, что возникающие при этом отрицательные чувства клиент соотносит не с нарушением дистанции, а с содержанием произнесенных им слов. Так я сама однажды имела возможность наблюдать это во время беседы одного врача с фармацевтом. Врач принимал нас на ходу, так как обе лечебные палаты и его кабинет были заняты ожидающими пациентами. Фармацевт слишком близко приблизился к врачу, и тот подал сигнал, который, однако, не был принят во внимание. Голос врача становился все агрессивнее, и фармацевт воспользовался этим, чтобы со своей стороны заговорить еще более настойчиво, желая тем самым оказать большее давление на врача. Тогда врач неожиданно заявил: «Послушайте! Я принципиально против этого, я всех лечу гормональными препаратами! Кроме того, у меня все равно сейчас нет времени!». — С этими словами он скрылся в палате. Когда мы покинули клинику, фармацевт считал, что гнев врача относился к его последнему высказыванию о гормональных препаратах. Проведенная позднее перепроверка этого разговора у врача подтвердила ошибочность восприятия фармацевта. Врач сказал: «Вы знаете, я не переношу людей, которые имеют такую манеру насаждать на собеседника!». Это означает, во-первых, что этот врач очень хорошо чувствовал, что его раздражало именно нарушение зонной границы, хотя он это словесно и не выражал в присутствии фармацевта. Во-вторых, даже в такой ситуации он зачастую бессознательно исходил из того, что ему уже по статусу не полагается уступать (я даже думаю, что на самом деле этот второй аспект нашим врачом не осознавался, но тут я могла и ошибиться, а уточнить с помощью контрольных вопросов по понятным причинам у меня не было возможности).

Открытая зона

В странах, говорящих по-английски, вслед за профессором Халлом используют понятие зон, которым мы здесь и воспользовались. Для этой четвертой зоны это имя звучит «public zone», причем слово public означает именно «открытый».

Под «открытой» зоной мы понимаем такую дистанцию, которая превышает общественную зону (расстояние между двумя лицами, которые знакомы, но находятся на удалении друг от друга, например соседи, отделенные садовым забором).



рисунок 12

Открытой зоной мы также считаем расстояние, которое отделяет учителя от класса, руководителя семинара от его участников (если он стоит перед группой), а также дистанцию между докладчиком и его слушателями. Что касается величины этой зоны, то можно ее определить с

некоторым преувеличением: размеры открытой зоны могут простираться почти до бесконечности, насколько позволяет заснять человека фото-, кино- или телекамера. Таким образом, сегодня эта зона может простираться, что называется, вплоть до Луны, так как на сегодняшний день это самое удаленное место, которого достигал луч телекамеры.

Кажется удивительным, что в нашем определении мы опираемся на технический инструмент — камеру, но для этого есть особые причины: многие актеры, а равно и участники «общественной жизни» сетуют, что публика при встрече «насекает» на них. Это справедливо как в пространственном отношении, так и в переносном смысле. Например, один актер, который в течение года играл отца в популярном телесериале, рассказывал в интервью: «Все читают обо мне в иллюстрированных журналах. Потом узнают меня в супермаркете и осмеливаются давать мне советы или отповеди относительно моей личной жизни! Но, собственно, по какому праву?!».

Да, конечно, мы не имеем на это права, но существует феномен, который по крайней мере может объяснить это поведение. Давайте подумаем о нем вместе. Этот актер из недели в неделю входит в нашу квартиру, то есть в ближнюю зону, так как, например, для немца все помещение, даже вся его квартира может быть «интимной зоной». С этой точки зрения он принадлежит открытой зоне. Они — зрители из далекой страны телевидения, которых он лично не знает (возможно, и не может знать). Зато он так часто бывает «у них», в их квартирах, что они его ощущают «ближе», чем он их. А соответственно при встрече они и ведут себя с ним как со своим хорошим знакомым, которому можно достаточно откровенно высказать свое отношение к его поступкам.

Мы на этом примере видим, что можно сблизиться с другими как в прямом, так и в переносном смысле. Здесь, правда, еще многое остается неясным, наука еще продолжает работать над пониманием механизмов психологической защиты своего внутреннего мира от вторжения постороннего, эта проблема еще не раз будет предметом обсуждения, так как на начальных этапах исследований всегда существует несколько точек зрения, сходящихся в горячем споре для выяснения, на чьей стороне истина. Но я все-таки могла бы выдвинуть гипотезу, которую для себя считаю весьма правдоподобной:

Имеется прямая связь между пренебрежением пространственной зоной человека и «залезанием в душу»!

Я еще раз повторюсь — люди, недооценивающие важность физической интимной зоны другого человека, с легкостью нарушают и его психологическую интимную сферу, не воспринимая встречных защитных сигналов. Я полагаю, что люди, которые телесно «насекают» на другого (например, шеф, вторгающийся в личную зону), «насекают» на другого и психологически! И это настолько распространенное явление в нашей жизни, что иной раз в мечтах начинаешь подумывать о панцире, который защитил бы от «иголок» этих непрошено вторгающихся дикобразов.

Сигналы дистанции

Мы столкнулись с интересным явлением: чем больше кто-то учится распознавать защитные сигналы при нарушении дистанции, тем лучше он, на мой взгляд, будет распознавать те же самые защитные сигналы при психологическом нарушении дистанции, когда человеку «залезают в душу»!

Активные упражнения именно с аспектом дистанции приносят плоды во многих и профессиональных и личных ситуациях, в которых вы сами угрожаете (в переносном смысле пытаетесь «насесть» на другого). Это относится ко многим отцам семейств, а также к матерям, братьям и сестрам, друзьям и людям, которые «только хотят помочь» и часто не замечают, что они при этом заходят «слишком далеко» и оскорбляют своего ближнего. Это редкая, но весьма необходимая наука — умение давать советы, когда пытаешься кому-нибудь помочь, так, чтобы при этом не обижаться, если ими не захотят воспользоваться. Подобные обиды часто подтверждают, насколько иногда в действительности «эгоистична» такая «воля к помощи» и как тяжело бывает человеку, который и хочет-то всего-навсего только «искренне помочь», удержаться от вторжения в личные дела ближнего своего.

