

18+

Игорь Николаевич
Кузнецов

Мимика и жесты

Секреты общения

Игорь Николаевич Кузнецов

Мимика и жесты.

Секреты общения

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51936407
ISBN 9785449847164*

Аннотация

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. Знание «бессловесного языка» необходимо в наш век скоростей и постоянной спешки, чтобы успешно строить наши деловые отношения с партнерами и не забывать о радостях общения с близкими людьми. Изучив жесты и мимику, вы сможете лучше понять окружающих людей, узнать об их истинном отношении к вам, их скрытых склонностях и подлинных намерениях. Вы научитесь делать правильные выводы и избегать ошибок в понимании другого человека.

Содержание

| | |
|-------------------------------------|-----|
| ОГЛАВЛЕНИЕ | 5 |
| ПРЕДИСЛОВИЕ | 5 |
| 1. ЯЗЫК МИМИКИ | 6 |
| 2.1. Классификация и типы жестов | 7 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ | 8 |
| ПРЕДИСЛОВИЕ | 9 |
| 1. ЯЗЫК МИМИКИ | 13 |
| 1.1. Мимика | 13 |
| 1.2. О чем говорит внешность | 53 |
| 1.3. Голова и черты лица | 69 |
| 1.4. Типы лица | 85 |
| 1.5. Зрительный контакт | 105 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 112 |

Мимика и жесты Секреты общения

**Игорь Николаевич
Кузнецов**

© Игорь Николаевич Кузнецов, 2020

ISBN 978-5-4498-4716-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

1. ЯЗЫК МИМИКИ

- 1.1. Мимика
- 1.2. О чем говорит внешность
- 1.3. Голова и черты лица
- 1.4. Типы лица
- 1.5. Зрительный контакт
- 1.6. Язык отдельных частей тела
- 1.7. Искусство чтения лиц

2.1. Классификация и типы жестов

2.2. Мимика и жесты

2.3. Чтение жестов

2.4. Специфика славянских жестов

2.5. Жесты ухаживания и любви

2.6. Профессиональные жесты

2.7. Национальные особенности жестов

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Общеизвестно, как трудно выучить иностранный язык. Сколько сил и времени нужно затратить. Но на земле существует один язык, который доступен и понятен всем, – это язык мимики и жестов, который мы используем каждый миг нашей жизни. Еще этот язык называется невербальным способом общения (в отличие от вербального – словесного), или языком жестов.

С научной точки зрения «жест – любой знак, производимый головой, рукой, телом и выражающий эмоции или сообщающий информацию». «Жестов язык – система знаков, осуществляемых условными жестами и используемых для языкового общения наряду со звуковой речью или взамен ее. Употребляется народами первобытной культуры, а также развитой культуры в условиях многоязычия, в связи с древними бытовыми обрядами, а также при немоте». «Жест – действие, которое посылает визуальный сигнал наблюдающему».

Люди владеют своим телом и умеют скрывать свои чувства, кто хорошо, кто плохо, но все без исключения дополняют свою речь жестами. И не только тогда, когда в силу немоты, возраста или болезни не могут говорить. Невербальный язык может иногда выразить (или скрыть) даже большую информацию и в более эмоциональном варианте, чем речь. Де-

лается это как произвольно – жесты ликования, отчаяния, безнадежности, неожиданного удивления и многие другие, – так и вполне осмысленно, для того, чтобы подчеркнуть ту или иную озвученную мысль или же, напротив, чтобы не выдать своих истинных чувств.

Если мы говорим не всегда, то движения производим постоянно, даже не замечая этого. Вот встречаются на людях двое влюбленных, молчат или говорят обычные фразы, но их взгляды, жесты даже не говорят, а кричат о любви. Только этот крик не слышен окружающим. Блестят глаза, розовеют щеки, улыбка растягивает губы, подрагивают руки, тела тянутся друг к другу – только слепой не поймет этого! Или вы обсуждаете с коллегами какую-нибудь проблему и вдруг понимаете, что ни одну из точек зрения не считаете правильной.

Однако свое мнение в силу разных причин вы не решаетесь высказать и начинаете автоматически убирать невидимую нить или пушинку со своей одежды, смотреть при этом не в глаза коллегам, а куда-то в пол. Это жест неодобрения, осуждения, который, не желая того, вы исполнили. Если бы в этот момент рядом с вами оказался человек, понимающий язык жестов, он бы однозначно «прочитал» ваш молчаливый ответ.

Некоторые профессии предполагают виртуозное владение своим телом и языком жестов. Например, профессия актера, танцора. Наблюдая за артистами балета, можно только удив-

ляться и поражаться, насколько выразительны и пластичны их движения, их язык жестов. Все понятно без слов. А артисты театра, кино? Игра различными актерами одной и той же роли – наглядный пример того, как при одном и том же тексте создаются столь разные образы. У каждого актера своя индивидуальность, свой язык жестов.

Существуют и другие жестовые языки: дактилология (ручная азбука) – язык для глухонемых; жаргонные и асоциальные жесты, с помощью которых общаются криминальные и асоциальные личности; культовые и обрядовые жесты, которые используют в различных ритуалах; жёстрвые языки первобытных народов, применявшиеся, например, на охоте, чтобы не спугнуть животных; семейные и групповые языки – жесты, применяемые только в данной семье или группе единомышленников.

На первый взгляд жесты не представляют собой ничего сложного. Действительно, многие жесты понятны на интуитивном уровне: отрицая что-либо, человек качает головой из стороны в сторону; путаясь, поднимает брови и широко раскрывает глаза; горя, сутулится.

Но существует множество жестов, которые невозможно понять без специального изучения. Приехав в чужую страну и увидев знакомый жест в исполнении аборигенов, вы расшифровываете его согласно своей национально-культурной традиции, однако жест может иметь совсем иной смысл, нежели вы ему приписали.

Например, в России поднятый вверх большой палец руки означает похвалу, «отлично», а в Бангладеш – желание, поразвлечься с женщиной. Или, увидев на лице знакомого улыбку, вы думаете, что он доброжелательно к вам настроен, но если вы внимательно приглядитесь к верхней половине его лица и не заметите, что после расширения глаз происходит их кратковременное прищуривание, то улыбка – фальшивая.

Изучение различных средств невербального общения (позы, жестов, мимики, временно-пространственной организации общения) поможет вам понять не только окружающих людей, но, и себя. Зная и умея применять эти навыки в невербальном общении, вы будете легко и приятно общаться с другими людьми. Мы надеемся, что наша книга поможет вам в этом.

Язык жестов и телодвижений – способ общения, который может стать доступным и понятным всем, кто прочтет эту книгу. Изучив позы, жесты, мимику, вы сможете лучше понять окружающих людей, узнать об их истинном отношении к вам, их скрытых склонностях и подлинных намерениях. Умело применяя язык жестов, вы будете легко общаться с людьми, сможете установить более тесные и доверительные отношения с близкими, родными и коллегами по работе.

1. ЯЗЫК МИМИКИ

1.1. Мимика

Чтобы правильно «читать» и применять выразительные движения, необходимо знать классификацию основных элементов невербального поведения. К невербальным средствам общения относятся: мимика, визуальное взаимодействие (контакт глаз), пространственная и временная организация общения, тактильная коммуникация, жесты, пантомимика.

Название наиболее изученного компонента невербальной коммуникации происходит от греческого слова *mimikos* – подражательный. Лицо является важнейшей характеристикой физического облика человека. Сокращение лицевых мышц изменяет выражение лица и сигнализирует о состояниях человека.

Каждое выражение – это сокращения многих лицевых мышц. Причина в том, что все мимические мышцы развиваются из общего зачатка и иннервируются одним лицевым нервом. Эмоциональные проявления складываются из спонтанных и произвольных мимических реакций.

Механизм двойной регуляции внешних выражений эмоций объяснил П. Анохин: *«Ядро лицевого нерва у человека,*

точнее, моторные нейроны лицевого нерва находятся в двойной зависимости. С одной стороны, они находятся под контролем субкортикальных связей, с другой стороны, под контролем коры. Обе формы связей лицевого нерва и определяют все разнообразие мимических выражений».

Социализация мимики осуществляется как использование органических проявлений для воздействия на партнера и как преобразование эмоциональных реакций адекватно ситуации.

Поскольку общество поощряет выражение одних эмоций и порицает другие, то таким образом вырабатывается «язык» мимики (универсальные или специфические выражения лица), обогащающий спонтанные (конвенциональные) выразительные движения.

Мимику можно анализировать не только по ее произвольным и непроизвольным компонентам, но и по:

– физиологическим параметрам (силе, тону, симметрии-асимметрии, комбинации мышечных сокращений, динамике, амплитуде);

– фрагментарно (по отдельным зонам: лоб, рот, глаза) и в целом;

– в социальном и социально-психологическом плане (по выражениям, принадлежащим определенной национальной культуре или многим культурам, по индивидуальному стилю выражения или стилю, принятому в определенной социальной группе);

– опираясь на термины тех психических явлений, которым данные мимические знаки соответствуют, или исходя из впечатлений-эталонов.

Мимическая характеристика личности может складываться из таких характеристик: сильная – слабая; неопределенная – красноречивая; беспорядочная – гармоничная мимика; стереотипная – индивидуальная мимика; разнообразие мимических выражений, быстрота их смены, способность передавать нюансы.

Рассматривая как целостную мимическую активность, так и частичную, связанную с деятельностью отдельных ее зон, не следует забывать, что отдельные зоны действуют как звенья единой целостной системы. Изменение какого-либо звена изменяет смысл всей системы – опознание эмоций зависит от участия всех лицевых мышц.

Ниже перечислим типичные выражения лица при наиболее часто испытываемых эмоциях (сходных у представителей всех народов и культур).

ГНЕВ: мышцы лба сдвинуты вовнутрь и вниз, придавая глазам угрожающее или нахмуренное выражение, глаза блестят, раскрыты или прищурены, ноздри расширены и крылья носа приподняты, губы либо плотно сжаты, либо оттянуты назад, принимая прямоугольную форму и обнажая стиснутые зубы, лицо часто краснеет.

ПРЕЗРЕНИЕ: бровь приподнята, лицо вытянуто, голова приподнята, словно человек смотрит на кого-то сверху вниз,

рот закрыт, уголки губ опущены, глаза тусклые и сужены.

СТРАДАНИЕ: брови сведены, глаза тусклы, а внешние углы губ несколько опущены, лицо застывшее.

СТРАХ: брови немного подняты, но имеют прямую форму, их внутренние углы сдвинуты, и через лоб проходят горизонтальные морщины, глаза без блеска и расширены, причем нижнее веко напряжено, а верхнее слегка приподнято, рот открыт, а уголки его оттянуты назад, натягивая и распрямляя губы над зубами.

УДИВЛЕНИЕ: поднятые брови образуют горизонтальные морщины на лбу, глаза широко раскрыты, а приоткрытый рот имеет округленную форму.

РАДОСТЬ: губы искривлены, и их уголки оттянуты назад, рот закрыт, вокруг глаз мелкие морщинки, сами глаза блестят, прищурены или раскрыты, на лбу горизонтальные складки.

Пытаясь понять и оценить человека, распознать его еще не проявившиеся психологические свойства, мы первостепенное внимание уделяем его лицу. При этом наше сознание опирается не столько на черты лица, сколько на выразительные движения – мимику. И это вполне оправданно.

Физиогномика, на протяжении тысячелетий изучавшая взаимосвязь строения лица и черт характера, накопила огромный массив наблюдений и гипотез, большинство из которых, однако, не выдерживают серьезной научной проверки.

Достоверность физиогномических выводов весьма спорна. Однако по выразительным признакам, возникшим в результате движений мускулатуры лица, мы с достаточно большой уверенностью можем делать те или иные психологические выводы.

Многие мимические движения мы осуществляем сознательно, стремясь выразить или подчеркнуть то или иное настроение: улыбаемся в знак доброго отношения, хмурим брови, чтобы продемонстрировать недовольство и т. п.

Однако во всех подобных случаях лицевые мышцы осуществляют те самые движения, которые и без сознательного контроля выступают естественной реакцией на то или иное событие. Эта закономерность была установлена в ходе опытов над слепыми людьми, которые, понятно, не могли усвоить общепринятые мимические движения посредством подражания.

Тем не менее их мимика, соответствующая определенным эмоциональным состояниям, совпадала с мимикой зрячих и даже была более энергичной и выразительной – вероятно, вследствие отсутствия навыков осознанного контроля за ней.

Таким образом, естественно, что представители всех народов и культур выражают радость и удивление, горе и гнев, заинтересованность и страх сходными выражениями лица. На это обратили внимание мореплаватели – первооткрыватели далеких земель. Во всех краях аборигены, незнакомые

с мимикой белых, встречали пришельцев либо улыбками, либо агрессивными гримасами – в зависимости от своего отношения, и это отношение было с первого взгляда понятно без всяких слов.

Конечно, существуют определенные культурные различия в мимических выражениях. Например, китайцы, впервые сталкивавшиеся с американскими туристами, удивлялись, отчего их гости постоянно сердятся. Дело в том, что в Китае поднятые брови – знак гнева, тогда как американцы в свойственной им манере нередко поднимали брови от удивления при созерцании местных достопримечательностей.

Западные визитеры, со своей стороны, порой воспринимают людей Востока как лицемерных и двуличных, поскольку с их лиц почти никогда не сходит улыбка, даже если общение не подразумевает ничего приятного.

Нечто подобное можно наблюдать и сегодня, когда американский культ улыбки никак не приживется в наших краях. Американцы приучили себя, что улыбка – естественное выражение лица. Отсутствие улыбки у американца означает, что ему совсем плохо.

Русские в своих проявлениях более искренни, сильнее увязывают мимику с подлинным переживанием и не склонны улыбаться направо и налево. Оттого, попадая в чужие края, русский турист подчас воспринимает профессиональную улыбку официанта или портье как знак личного расположения и чуть ли не бросается брататься, производя на ино-

странцев впечатление импульсивности и непосредственности.

Вообще улыбка, наверное, наиболее выразительная мимическая структура. С ее помощью люди передают широкий спектр чувств и отношений – от иронии до восторга. Американский психолог Пол Экман полагает, что улыбка – это «гораздо более сложное явление, чем обычно думают», и выделяет 18 типов улыбок – в большинстве своем фальшивых.

В деловом общении чаще всего встречается «смягчающая» улыбка, которой начальник нередко пользуется, отвергая предлагаемую идею или критикуя подчиненного. При такой улыбке углы рта обычно сжаты, а нижняя губа слегка приподнята.

Как отличить искреннюю улыбку от фальшивой? Смотрите на верхнюю половину лица. При искренней, прочувствованной улыбке приходят в движение мышцы, которые заставляют глаза довольно щуриться. Немецкий антрополог Карстен Нимиц посвятил этой проблеме специальное исследование.

Новизна его подхода заключается в том, что он исследует улыбку в динамике, а не по фотографиям, как это принято было делать ранее. Записывая улыбающиеся лица на видеомэгафон и проводя измерения на экране, Нимиц и его сотрудники установили, что впечатление о том, искренна или притворна улыбка, возникает в зависимости от двух параметров: от скорости, с которой поднимаются уголки рта,

и от одновременного расширения глаз с последующим смещением век.

Это установили, показывая видеозаписи группе испытуемых, которые оценивали по специально разработанной шкале от «абсолютно чистосердечной» до «деланной» улыбки.

Ученый подчеркивает, что слишком длительное расширение глаз без их кратковременного закрывания в сочетании с улыбкой рассматривается как угроза. Он находит эволюционную основу для этого: у обезьян, да и у более отдаленных от нас животных обнажение зубов одновременно с упорным рассматриванием партнера широко раскрытыми глазами – сигнал угрозы.

Напротив, кратковременное закрывание глаз – умиротворяющий элемент мимики. Улыбающийся как бы дает понять: я не собираюсь нападать на вас и не жду от вас ничего плохого, видите, я даже закрываю глаза.

Существующее мнение о наибольшей выразительности глаз можно объяснить тем, что при восприятии другого человека наш взгляд обычно фокусируется на его переносице как на той точке, куда якобы сходится информация со всего лица.

Но этот стереотип был опровергнут несложным экспериментом: достаточно прикрыть фотопортрет листком бумаги, оставив только прорезь для глаз, и определить эмоциональное состояние человека становится практически невозможно. Узнать впоследствии такой портрет, помня лишь изобра-

жение глаз, тоже весьма затруднительно.

Это хорошо поняли террористы всех мастей, которые сегодня практически отказались от темных очков как средства маскировки и предпочитают гораздо более надежные шапочки-маски с прорезями для глаз.

Наиболее выразительны в мимической палитре оказываются губы и брови. Поэтому, когда мы стремимся понять состояние собеседника, лучше смотреть именно на них.

Встречается несколько вариантов соотношения мускулатуры нижней части лица. Плотны сжатые губы и стиснутые зубы свидетельствуют о решительности, настойчивости; плотно закрытый рот – о целеустремленности и твердости. Напротив, расширение ротовой щели (особенно при некотором отвисании нижней челюсти) выражает снижение психической активности. Особое значение имеют уголки рта.

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

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

мышцей внимания.

Опускание бровей можно производить, используя сжимающую мышцу глаз. Эта мышца сужает глазную щель, за счет чего брови автоматически оттягиваются вниз. Еще на ранней стадии развития эта сжимающая мышца глаза приводится в действие ребенком, когда он плачет.

В физиогномике ее называют мышцей трагической боли. В театре и в изобразительном искусстве боль часто изображают таким образом, что внутренние кончики бровей приподнимаются, за счет чего все лицо принимает несчастное выражение. Ее противоположностью является мышца, наморщивающая брови. С ее помощью кончики бровей можно опустить. Спустя всего несколько дней после рождения младенец использует мышцу бровей, когда его что-то беспокоит.

Таким образом, даже младенец может сконструировать у себя на лбу «морщины мыслителя». Мышца, наморщивающая брови, которую долгое время называли мышцей гнева, связана со всякого рода напряжением и неудовольствием.

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

Мышечная активность в области носа, как правило, менее заметна. Но и такие малозаметные движения, если они многократно повторяются на протяжении жизни, становятся

привычными, более того – отчасти определяют форму носа. Мышца, морщащая нос, располагается на вершине переносицы. Она расположена по прямой вниз. Когда она двигается, крылья носа и верхняя губа поднимаются.

Между носом и ртом образуются две небольшие характерные складки. Эта мышца срабатывает во всех случаях, когда человек испытывает сильное недовольство. Правда, без учета конкретной ситуации невозможно дать оценку причине недовольства – не исключено, что человек может быть недоволен сам собой.

Физиогномика дает свое толкование и величине ноздрей. Так, например, маленькие ноздри должны выражать боязливый характер, а большие – выдавать экстремальные склонности. Раздувающиеся ноздри выдают неустойчивость чувств. Объяснение этой закономерности может быть связано с тем, что в зависимости от размера ноздрей в себя можно втянуть больше или меньше воздуха и тем самым обеспечить те или иные действия.

Исходя из того, что нос функционально предназначен для дыхания и восприятия запахов, можно сделать и еще один вывод: при раскрытых ноздрях запахи могут восприниматься более интенсивно, чем при зажатых.

А если перенести стремление воспринимать запахи в абстрактную плоскость, то можно сделать и более обобщенный гипотетический вывод. Так же как и при открытом при удивлении рте, словно стремящемся поглотить больше информа-

ции, широко раздутые ноздри служат для интенсивного восприятия впечатлений.

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

Поэтому, опуская эти очевидные закономерности, остановимся в завершение на таком существенном аспекте, как подвижность мимических проявлений. По мнению немецкого психолога Хорста Рюкле, сильно подвижная мимика свидетельствует о легкой возбудимости от внешних раздражителей. По очень сильной мимической игре мы можем судить о быстро сменяющихся друг друга внутренних переживаниях, многогранном и активном восприятии происходящего.

Подвижная мимика характерна для импульсивного поведения. Малоподвижная мимика в принципе указывает на постоянство душевных процессов. Она свидетельствует о редко изменяющемся, устойчивом настроении. Такая мимика ассоциируется со спокойствием, рассудительностью, надежностью и уравновешенностью.

Впрочем, учитывая все эти параметры, не будем забывать, что каждый человек на протяжении всей жизни учится владеть своим лицом, произвольно регулировать его выражение. Некоторые преуспевают в этом настолько, что легко мо-

гут ввести в заблуждение чересчур доверчивого наблюдателя.

Визуальное взаимодействие (контакт глаз)

Согласно научным данным взгляд управляет взаимодействием, обеспечивая обратную связь, и дает богатую информацию о поведении партнера и степени его вовлеченности в коммуникацию.

Чаще всего выделяются следующие виды взглядов:

- глаза в глаза;
- прищуренными глазами;
- сведенными глазами (центрированный взгляд);
- прямой взгляд;
- сверху вниз;
- снизу вверх;
- косой взгляд;
- взгляд сбоку;
- блуждающий взгляд;
- застывший взгляд;
- взгляд сквозь партнера.

Анализируя взгляд, важно учитывать степень открытости глаз (вытаращенные, полностью открытые, прикрытые, суженные, подмигивание), направление взгляда, движение взгляда (твердый, фиксированный, попеременный контакт глаза в глаза, вялый, неопределенный, живой, беспокойный).

Основные функции визуального контакта:

- 1) информационный поиск (в этих целях говорящий смотрит

рит на слушающего в конце каждой реплики и в опорных пунктах сообщения, а слушающий смотрит на говорящего);

2) оповещение об освобождении канала связи (иначе получится монолог);

3) установление и поддержание социального взаимодействия (например, быстрые, короткие и повторяющиеся взгляды позволяют установить первоначальный контакт для дальнейшей коммуникации);

4) поддержание стабильного уровня психологической близости;

5) стремление скрывать или выставлять свое «Я» (одни любят, чтобы на них смотрели, другие не любят).

Взглядом можно выразить свое отношение к собеседнику – уважение, симпатию, любовь, нежность, презрение, равнодушие и т. п.; к его поведению, например насмешливый взгляд на завравшегося собеседника. Взглядом можно задать вопрос или дать ответ. Например, кратковременное закрытие век означает ответ: «Да».

Исследования показывают, что в какие-то моменты диалога взгляд обязателен, а в какие-то – нет.

Обычно визуальный контакт происходит в конце предложений, не происходит во время пауз нерешительности и на стыках двух реплик. Воздействие взгляда зависит от дистанции общения. Воздействие взгляда на собеседника тем сильнее, чем ближе находится к вам собеседник.

Особенно большое влияние оказывают безразличный

и пристальный взгляды, которые могут быть весьма неприятными для собеседника.

Напомним, что выше 80% информации об окружающем мире человек воспринимает посредством органов зрения – глаз. И неудивительно, что проблемы зрительного восприятия интересовали многих ученых. Один из наиболее ярких экспериментов в этой области принадлежит нашему соотечественнику А. Л. Ярбусу.

Он укреплял на зрачках испытуемого миниатюрную резиновую присоску с крохотным зеркальцем. Когда испытуемый, снабженный таким устройством, рассматривал фотографии и рисунки, луч света от направленного осветителя падал на зеркальце, отражался от него и чертил на фотобумаге след движения глазного яблока.

Ярбус установил, что при рассматривании предмета глаз совершает мельчайшие скачкообразные движения и на краткий миг замирает в некоторых ключевых точках, определяющих главные характеристики воспринимаемого объекта.

Это прежде всего контур: если вслед за движением глаза соединить точки фиксации, то получится вполне узнаваемая схема воспринятого контура. Но, как оказалось, взгляд не ограничивается прослеживанием очертаний объекта. К некоторым точкам, находящимся внутри контура, он возвращается снова и снова, стараясь извлечь максимум информации из воспринимаемого изображения.

В качестве стимульного материала в данном эксперименте

выступали, в частности, изображения животных и портреты людей. При анализе полученных записей нетрудно заметить, что взгляд испытуемого многократно возвращается к глазам изображенного человека или животного, даже если изображение повернуто в профиль и не смотрит на зрителя (как, например, сфотографированная сбоку статуэтка египетской царицы Нефертити).

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

Этот вывод подтвердили и опыты английских психологов, которые показали, что наш взгляд притягивают и любые два кружка, поставленные горизонтально рядом, особенно если в них выделены внутри еще и другие, меньшие кружки («зрачки»).

Можно предположить, что эта автоматическая реакция на глаза унаследована нами от животных предков. В животном мире прямой, направленный взгляд служит сигналом опасности, поскольку означает: *«Ты меня интересуешь в том*

смысле, можно ли с тобой что-то сделать – например, съесть». Недаром некоторые бабочки выработали в процессе эволюции концентрические круги на крыльях. Птица может принять, эти круги за глаза готовящегося напасть на нее хищника и сама воздержится от нападения на бабочку.

Конечно, человек, поймав на себе чей-то взгляд, не опасается быть съеденным. Тем не менее древний инстинкт не позволяет оставить чужой взгляд без внимания. Попробуйте провести несложный эксперимент: в большом скоплении людей (например, в общественном транспорте) пристально посмотрите на лицо случайно выбранного вами человека.

Даже если он находится от вас на изрядном расстоянии и стоит вполоборота, он почти сразу же обернется и поймает ваш взгляд, словно пытаясь оценить: кому это понадобилось его рассматривать.

До сего момента вы для него выступали ничем не выделяющейся частью толпы, элементом зрительного фона, к тому же нечетко воспринимаемым боковым зрением. Но ваш взгляд, даже направленный искоса, мгновенно заставил его ощутить: *«Я привлекаю внимание»*. Пожалуй, только незаурядные красавицы, ежедневно «оглаживаемые» десятками взглядов, утратили к ним обостренную чувствительность. Обычный же человек поспешит отреагировать своим оценивающим взглядом.

При этом он скорее всего испытает некоторую неловкость,

поскольку в обезличенной атмосфере общественного транспорта не принято разглядывать друг друга.

Не для того ли, чтобы избежать этой неловкости, пассажиры метро либо дремлют, прикрыв глаза, либо утыкаются в какое-то чтиво, хотя читать в метро не очень-то удобно. Интересно, что в автобусе, троллейбусе, трамвае читают и спят гораздо реже. Просто там сиденья расположены так, что позволяют не встречаться взглядами.

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

Таким образом, глаза выступают важнейшим выразительным элементом лица, да и всего внешнего облика человека. Направленные на нас глаза свидетельствуют, по крайней мере, о проявленном к нам внимании и интересе, пускай порой кратковременном и незначительном.

Однако глаза способны выразить не только это. Считается, что даже их форма и цвет многое могут сказать о внутреннем мире человека. Еще больше говорят направление и динамика взгляда. Но обо всем по порядку.

Цвет глаз – врожденное свойство, обусловленное специ-

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

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

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

Скорее всего такое убеждение сложилось исторически. Ведь жители наших широт – русоволосые, кареглазые и синеглазые – с глубокой древности не ждали добра от южных и восточных соседей – черноглазых брюнетов. (Вероятно, потому же настороженность вызывает нос с горбинкой.) Ха-

рактарно, что в Персии и на арабском Востоке «дурным» считается голубой глаз. И наверное – по той же причине.

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

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

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

Светло-синие (голубые) глаза характерны для сангвиников, то есть людей с высокой жизненной активностью, которые живут слишком интенсивно во имя своих идей, рискуя их быстро исчерпать. Эти индивиды наделены организаторскими способностями, проницательностью и блестяще используют людей для удовлетворения своих потребностей. Индивиды с темно-синими глазами часто являются идеали-

стами и привлекают мягкостью манер, не всегда искренней.

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

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

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

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

Как видим, приведенные характеристики не являются всесторонними и исчерпывающими. Они могут служить скорее намеком относительно неких общих тенденций. То же касается и трактовки формы глаз, принятой в физиогномике. По этому критерию выделяются следующие свойства.

Размер глаз непосредственно связан с эмоциональностью.

Разумеется, все люди испытывают какие-то чувства, но у людей с большими глазами чувства глубже и выражаются более открыто.

Такие люди обаятельны, непосредственны в общении, чаще смеются. Деловые вопросы они порой склонны решать на основе своих симпатий и привязанностей, а это не всегда идет на пользу делу. Общаясь с таким человеком, нужно помнить, что ваши действия он расценивает как показатель того, нравится он вам или нет. Поэтому постарайтесь вести себя с ним приветливо и дружелюбно.

У людей с небольшими, глубоко посаженными глазами эмоциональность значительно менее выражена. Это не значит, что они бездушны, просто их чувства скрыты от постороннего взгляда. В решение деловых вопросов они стараются не вносить никаких эмоциональных элементов.

Из человека с небольшими глазами получается неплохой таможенник или налоговый инспектор, который относится к работе как к рутинной процедуре и не склонен проявлять сочувствие к сетованиям нарушителя.

Если же вы настроены на близкие отношения с таким человеком, не ждите от него бурных изъявлений любви и нежности – в его поведенческий репертуар они не входят.

Расстояние между глазами выступает признаком толерантности. Этому понятию придается несколько значений, в данном случае речь идет о степени допустимого отклонения от совершенства.

Чем дальше расположены друг от друга глаза, тем больший сектор пространства охватывается зрением, а чем ближе – тем обзор меньше. И в психологическом плане этот признак соответствует широте кругозора, степени сконцентрированности.

Человек с широко расставленными глазами отличается высокой толерантностью. Общаться с ним легко, поскольку он открыт и доверчив. Однако в решении практических задач он склонен к колебаниям, медлителен, часто ждет, пока проблема разрешится сама собой, и начинает действовать запоздало, когда ситуация рискует выйти из-под контроля.

В общении с такими людьми необходимо считаться с их нерешительностью и нерасторопностью.

Если приходится совместно решать какие-то задачи или поручать такому человеку ответственное дело, желательно установить четкие сроки и мягко о них напоминать. Это не должно осложнять отношений, поскольку приходится иметь дело с человеком покладистым.

Обратный признак, соответственно, свидетельствует о противоположном качестве. Люди с близко посаженными глазами отличаются высокой сосредоточенностью и стремлением к совершенству. Они болезненно реагируют, когда ситуация развивается не так, как должна была бы по их мнению.

Их стремление во всем навести порядок порой небезосновательно производит впечатление чрезмерной требователь-

ности, в том числе и к самим себе.

Из таких людей получаются хорошие управленцы и, увы, бюрократы. Общаясь с ними, надо терпимо относиться к их недовольству по поводу всяческих ошибок и несовершенств. А лучше – не давать поводов для такого недовольства.

Внешние уголки глаз – индикатор критичности. Направленные книзу, они свидетельствуют о повышенной критичности восприятия. Люди с такими глазами цепко подмечают все, выходящее за рамки. Из них получаются неплохие редакторы, корректоры, разного рода инспекторы. Однако в личных отношениях они нередко терпят крах из-за своей придирчивости и неуживчивости.

Вступая в контакт с таким человеком, надо быть готовым к непрошеным критическим замечаниям и не обижаться на них. Ведь такого рода критика – неотъемлемое свойство человека и не свидетельствует об антипатии к вам.

Не опасайтесь обращаться к этому человеку за советом – он с удовольствием его даст. Причем совет скорей всего окажется бесполезен. Ведь критичный человек умеет подмечать не только недостатки, но и также и преимущества, новые неожиданные возможности.

В отличие от него человек, чьи внешние уголки глаз приподняты, не отличается критическим восприятием. Общаться с такими людьми легко, так как они не склонны язвить и придираться к мелочам. Впрочем, им не удастся и увидеть в мелких подробностях того или иного дела нежных,

но многообещающих перспектив. Поэтому не стоит слишком полагаться на их суждения и советы.

Верхнее веко демонстрирует склонность человека к размышлениям. У людей со склонностью к анализу и рассуждению верхнее веко слегка припущено. Таких людей иногда ошибочно считают тугодумами и упрямыми, потому что они никогда не выносят своего суждения, пока досконально не разберутся в вопросе.

Прежде чем попросить такого человека что-то сделать, надо сообщить ему все исходные данные. Помощь такого человека неоценима в том, чтобы что-то спланировать или разъяснить, – он сделает это обстоятельно, добросовестно и с удовольствием.

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

Положение радужной оболочки выдает душевное состояние человека. Если под радужной оболочкой видна полоска белка, такой взгляд производит впечатление печального, меланхоличного. И это верное впечатление. Данный признак свидетельствует о наличии у человека некой нерешенной проблемы.

Опасайтесь сближения с ним в таком состоянии, иначе его проблемы неизбежно станут и вашими. Если же вы замеча-

ете этот признак у близкого человека, постарайтесь помочь ему разрядиться.

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

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

Все описанные особенности глаз (за исключением, пожалуй, меланхолического взгляда) – это анатомические характеристики, не подверженные изменениям. Разумеется, существует много косметических ухищрений, с помощью которых удастся изменить форму глаз.

Правда, так может быть создана лишь временная иллюзия, исчезающая при пристальном рассмотрении. Но один хитрый прием никакому наблюдателю раскрыть невозмож-

но. И касается он того признака, который у каждого человека меняется в зависимости от обстоятельств, – степени расширения зрачка.

С древних времен женщины, стремившиеся понравиться, закапывали себе в глаза экстракт беладонны. Зрачки в результате сильно расширялись. Кстати, название растения – беладонна – в переводе означает «прекрасная дама». Оправдан ли расчет искусительниц? Оказывается, да. В одной психологической лаборатории был проведен несложный эксперимент.

Группе мужчин показывали две почти одинаковые фотографии одной и той же девушки и предлагали сравнить их. Все испытуемые единодушно отдали предпочтение одному из портретов, хотя никто не смог объяснить свой выбор. Просто никто не заметил, что на «более симпатичной» фотографии у девушки слегка расширены зрачки. В этом и состояло единственное отличие.

Можно строить догадки отчего расширенные зрачки придают женщине привлекательность. Наиболее убедительным кажется простое физиологическое объяснение: расширение зрачков свидетельствует об интенсивности чувств. Когда человек с особым вниманием и интересом воспринимает некий стимул, весь его организм активизируется.

В частности, увеличиваются зрачки – это результат возбуждения симпатической нервной системы. Понятно, что, когда влюбленный смотрит на свою избранницу, он ищет

в ее глазах свидетельство возбуждения и интереса. Соответственно, расширяются и его собственные зрачки.

Впрочем, зрачки расширяются и от темноты. Не потому ли принято романтические свидания назначать в слабоосвещенных местах, а для придания атмосфере интимности – специально приглушать освещение?

Американский исследователь Э. Хесс задался целью узнать, в какой степени можно выявить интерес, проявляемый людьми к некоторым изображениям, просто наблюдая за реакцией их зрачков. Например, он предъявлял группе студентов и студенток серию фотографий, на которых были представлены маленькие дети, матери с младенцами, обнаженные мужчины и женщины, а также пейзажи.

Вид пейзажей не вызывал у испытуемых обоих полов никакой реакции. То же было с мужчинами, смотрящими на фотографии младенцев, но зрачки большинства из них значительно расширились при виде фотографий обнаженных женщин. Что касается реакции у женщин, то Хесс отмечал, что она проявляется при виде фотографий матерей с детьми, а также обнаженных мужчин и младенцев.

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

Эксперименты, проведенные с профессиональными карточными игроками, показали, что мало кто из них выигры-

вал, если соперник был в темных очках. Удачное сочетание карт на руках заставляет зрачки расширяться. Это подсознательно отмечает партнер и соответственно планирует свой ход. Лишенный такой «сигнализации», игрок проигрывает чаще обычного.

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

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

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

Согласитесь: нас сильно раздражают люди, которые во время разговора опускают веки. Этот неосознанный жест является попыткой человека убрать вас из поля зрения, по-

тому что вы ему неприятны или неинтересны. Заметив такой взгляд у собеседника, имейте в виду: что-то в вас вызывает отрицательную реакцию и нужно что-то изменить, если вы заинтересованы в успешном контакте.

Впрочем, кратковременное закрывание глаз, если оно сопровождается иными положительными симптомами, может свидетельствовать и о том, что собеседник с вами согласен и одобряет ваше поведение. Он как бы сигнализирует: *«Воспринятого вполне достаточно для удовлетворения»*.

На этом примере видно, что один и тот же признак, рассмотренный изолированно, может быть неправильно оценен. Адекватную оценку обеспечивает умелый анализ целой совокупности поведенческих проявлений.

Точно так же и широко раскрытые глаза могут свидетельствовать о разных состояниях. Помня о том, что глаза – основной канал информации о мире, можно предположить, что широко открытые, вытаращенные глаза в первую очередь выдают бессознательное стремление воспринять максимум информации. Глаза широко раскрываются и от испуга, и от неожиданной радости, восхищения. Они производят впечатление открытости, искренности.

Но не всегда надо поддаваться этому впечатлению. Многие отпетые мошенники стараются завлечь свои жертвы, вольно или невольно широко раскрывая глаза и тем самым пытаясь вызвать к себе доверие.

Чрезмерное раскрытие глазной щели быстро утомляет.

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

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

В положении глаз между вытаращенными и закрытыми можно отметить множество оттенков, которые условно сводятся к двум переходным состояниям. Это прикрытые и прищуренные глаза. В первом случае верхнее веко без напряжения закрывает верхнюю часть глаза.

Такое положение уже не позволяет получить четкого изображения на сетчатке. Из этого можно сделать вывод об отсутствии в данный момент у человека активного интереса к окружающему миру.

Такая позиция может объясняться множеством причин – от простой усталости и до надменности, когда других «не устаивают взгляда». Именно при этом положении глаз важно учитывать и прочие сигналы. Так, одновременно опущенные уголки губ свидетельствуют скорее о высокомерии, а не о равнодушии, вызванном усталостью.

Прищуренные глаза выражают вынужденную защиту от какой-то неприятности. Человек рефлекторно щурит глаза при воздействии каких-то болезненных или обременительных раздражителей: яркого света, едкого дыма, инород-

ного тела (соринки) или вещества (мыльной пены). Часто одно упоминание этих раздражителей заставляет прищуриться.

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

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

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

Но было бы недопустимой поспешностью выносить суждение о человеке на основании лишь одного этого признака. Дело в том, что способность к прямому зрительному контак-

ту усваивается в детские годы и зависит от культурных условий развития человека. Исследования, проведенные в США, показали, что навыки использования взгляда в общении, будучи усвоены в раннем возрасте, на протяжении жизни почти не меняются, даже если человек попадает в иную среду.

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

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

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

Вообще «этнография взгляда» чрезвычайно разнообразна и интересна. Индейцы племени навахо учат детей не смот-

реть на собеседника. У южноамериканских индейцев племен витуто и бороро говорящий и слушающий смотрят в разные стороны, а если рассказчик обращается к большой аудитории, он обязан повернуться к слушателям спиной и обратить свой взгляд в глубь хижины.

Японцы при разговоре смотрят на шею собеседника, куда-нибудь под подбородок, таким образом, что глаза и лицо партнера находятся в поле периферийного зрения. Прямой взгляд в лицо, по их понятиям, невежлив.

У других народов такое правило распространяется лишь на определенные случаи общения. Так, у кенийского племени луо зять и теща во время разговора должны повернуться друг к другу спиной.

Психологи установили, что независимо от культуры женщины используют прямой взгляд намного чаще мужчин. М. Аргайл считает это их врожденным качеством и указывает, что уже с шестимесячного возраста девочки заметно «глазастее» мальчиков. С возрастом эта разница увеличивается. Женщина менее склонна воспринимать пристальный взгляд как сигнал угрозы, но, напротив, считает его выражением интереса и желания установить человеческий контакт.

По мнению Аргайла, такое поведение объясняется традиционной социальной ролью женщины как воспитательницы детей. Она нуждается в этом средстве общения, устанавливая психологический контакт с ребенком, еще не умеющим говорить.

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

Интересно мнение психиатра В. Леви: *«Есть люди, которые никогда не смотрят в глаза: вы просто не знаете, какие у них глаза, так старательно они их прячут. Не спешите думать, что у такого человека нечиста совесть или он трус. Нет, ни у кого вы не найдете более ясного и твердого взгляда, чем у закоренелого подлеца».*

Среди тех же, кто упорно избегает смотреть в глаза, как раз довольно часто встречаются люди с повышенным чувством ответственности и твердой волей. Некоторые застенчивые люди, наоборот, упорно смотрят в глаза другим, чтобы победить и скрыть свою застенчивость.

Это тоже неэффективно – ибо собеседник в ответ на такой напряженный взгляд тоже напрягается, и возникает взаимная цепная реакция скованности. Боязнь смотреть в глаза можно скорее назвать своеобразной атавистической застенчивостью, рудиментом древнего поведения, и если она действительно проявляется при нечистой совести, то главным образом у тех, кто к этому еще не привык.

Более того, надо иметь в виду: если собеседник долго смотрит на вас в упор остановившимся («остекленевшим») взглядом, это скорее всего значит, что половину сказанного

вами он пропускает мимо ушей.

Напротив, когда собеседник искренне слушает, он может бессознательно вращать глазами – признак того, что он прикладывает усилия», чтобы полностью постигнуть смысл ваших слов. Если он опускает глаза, это свидетельствует о том, что он сильно переживает сказанное вами.

Глаза, заведенные вверх и налево, означают, что слушатель полностью поглощен содержанием вашей речи. Глаза, направленные вверх и направо – также большая внимательность и попытка сопоставления того, что вы говорите, с собственным опытом и знаниями.

В любом общении, как считают психологи, взгляд выполняет функцию синхронизации. Говорящий обычно меньше смотрит на партнера, чем слушающий. Считают, что это дает ему возможность больше концентрироваться на содержании своих высказываний, не отвлекаясь.

Но примерно за секунду до окончания длинной фразы или нескольких логически связанных фраз говорящий устремляет взгляд прямо в лицо слушателю, как бы давая сигнал: я заканчиваю, теперь ваша очередь. Партнер, берущий слово, в свою очередь отводит глаза.

М. Аргайл и его сотрудники показали, что взгляды помогают поддерживать контакт при разговоре. Взглядом как бы компенсируется действие факторов, разделяющих собеседников.

Например, если попросить беседующих сесть по разным

сторонам широкого стола, окажется, что они чаще смотрят друг на друга, чем когда беседуют, сидя за узким столом. В данном случае увеличение расстояния между партнерами компенсируется увеличением частоты взглядов.

Частота прямых взглядов на собеседника зависит и от того, «выше» или «ниже» себя вы его считаете: старше ли он вас, занимает ли более высокое общественное положение. Группа психологов из Линфилд-колледжа экспериментировала со студентками. Каждой из испытуемых экспериментатор представлял другую, незнакомую ей студентку и просил обсудить какую-то проблему.

Но одним говорил, что их собеседница – аспирантка из другого колледжа, другим ее представляли как выпускницу школы, которая уже не первый год не может поступить в вуз. Если студентки полагали, что их положение выше, чем у партнерши, они смотрели на нее и когда сами говорили, и когда только слушали. Если же они считали, что их положение ниже, то количество взглядов оказывалось при слушании больше, чем при говорении.

Отсутствие взгляда также может быть сигналом. Можно подчеркнуто отводить глаза, показывая, что игнорируешь партнера, не хочешь иметь с ним дела. Ту же роль выполняет и расфокусированный взгляд, когда оси зрения не сконцентрированы на человеке, а направлены параллельно.

Встретив такой взгляд, можно заключить, что перед вами человек, впавший в задумчивость – объекты внешнего мира

(в том числе и вы) в данный момент не привлекают его интереса. Но не исключено, что этот взгляд – признак надменности. С его помощью человек демонстрирует, что вы для него буквально пустое место.

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

Интересно, что женщины дольше смотрят на тех, кто им нравится, а мужчины – на тех, кому они нравятся.

Кроме того, частота зрительных контактов зависит от темы разговора: при обсуждении приятной темы легко смотреть в глаза собеседнику, но мы избегаем делать это, если речь заходит о чем-то менее приятном.

В целом люди смотрят друг на друга от 1/3 до 2/3 времени беседы. Установлено, что если два человека смотрят друг на друга еще чаще, то они больше заинтересованы в самом собеседнике, чем в том, что он говорит.

Правда, это может быть интерес разного рода, и о его характере следует судить по степени расширения зрачков: партнер может считать вас интересным и привлекательным – в этом случае его зрачки несколько расширены, либо он по отношению к вам настроен враждебно и посылает вам бессловесный вызов; в этом случае зрачки будут сужены.

Известный специалист по невербальному общению Алан Пиз подразделяет все взгляды, которыми обмениваются лю-

ди в общении, на деловые, социальные и интимные.

Представьте, что в области лба вашего собеседника нарисован небольшой треугольник, образованный сочетанием трех точек – глаз и середины лба. Постарайтесь во время делового контакта большую часть времени смотреть именно в этот треугольник.

Тем самым вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по-деловому. При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз партнера, вы можете регулировать ход переговоров при помощи взгляда.

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

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

Таким образом, правильно истолковывая и используя язык взгляда, можно значительно облегчить понимание другого человека и взаимодействие с ним. При этом нелишне помнить о результатах еще одного эксперимента. Немецкие психологи проводили опыты с добровольцами, которые были незнакомы друг с другом.

После короткой беседы от испытуемых требовалось сообщить, кто из партнеров им наиболее симпатичен. Выяснилось: те, кто выдерживал более продолжительный зрительный контакт, оценивались в общем как более симпатичные люди.

1.2. О чем говорит внешность

Установлено, что в среднем вес человеческого мозга составляет около полутора килограммов. Исследователям удалось оценить размеры мозга многих людей, в том числе и выдающихся. Оказалось, что у писателя И. А. Тургенева и английского поэта Джорджа Байрона мозг был очень большой – около 2 кг, а вот у философа Иммануила Канта и писателя Анатоля Франса – почти в два раза меньше.

Но никто не решился бы сказать, будто Анатолий Франс вдвое глупее Джорджа Байрона (да и Холмс едва ли считал, что умом уступает неизвестному владельцу шляпы). Тем более, оказалось, что самый крупный из изученных образцов мозга принадлежал человеку умственно отсталому. Поэтому не надо торопиться обмерять свою голову. Так можно установить лишь размер шапки, но вовсе не умственные способности.

Описывая случай исключительной психологической проницательности великого сыщика, английский писатель отдал дань расхожему житейскому заблуждению. Но означает ли это, что всякий вывод о характере человека, сделанный из наблюдений над его внешностью, столь же необоснован и ошибочен?

Действительно, тонкое психологическое чутье встречается нечасто, и даже его обладатели не застрахованы от оши-

бок. Тем не менее существуют примеры поразительно острой способности оценивать людей.

Один такой пример и послужил источником вдохновения Конан Дойля. Как известно, прототипом великого сыщика послужил университетский преподаватель Конан Дойля – главный хирург Королевской больницы в Эдинбурге доктор Джозеф Белл. Профессор Белл пользовался широкой известностью благодаря своим нашумевшим опытам: он мог поставить точный диагноз, едва взглянув на пациента, как правило, не прибегая к анкете, заполнение которой входило в обязанности студента Конан Дойля, ассистировавшего во время сеансов.

Определив болезнь почти безошибочно, профессор между прочим сообщал присутствующим, где работает пациент, чем увлекается, что пережил в прошлом. Он отличался редкой наблюдательностью и мог по одному лишь внешнему виду, одежде, жестам, выражению лица больного составить полное представление о его прежней жизни.

Догадки профессора казались сенсационными, но стоило ему разъяснить ход своих рассуждений, как все представало до удивления простым. Вот он проводит осмотр пациента в присутствии студентов: *«Перед нами рыбак, господа! Это можно сразу заметить, если учесть, что даже в столь жаркий день пациент носит высокие сапоги. Загар на его лице говорит о том, что это прибрежный моряк, а не моряк дальнего плавания. Загар этот явно возник в одном кли-*

мате, местный загар, так сказать. За щекой у него любимый моряками жевательный табак, и он управляется с ним весьма уверенно. Свод всех этих умозаключений позволяет считать, что человек этот – рыбак. Да и, наконец, специфический запах позволяет судить о его занятии с особой определенностью».

Таким образом, совокупность внешних признаков может служить ценным диагностическим – и прежде всего психодиагностическим материалом. С древнейших времен делались попытки даже создать соответствующую теорию.

К сожалению, почти все эти попытки оказались малопродуктивны. Всякая теория ограничивала восприятие человека жесткими (хотя и недостаточно проверенными) рамками и в каждом конкретном случае не страховала от недопустимых натяжек.

Попытки определить связь между внешностью и характером человека предпринимал еще Аристотель, являющийся одним из создателей учения о физиогномике. Прогнозируя по внешним признакам поведенческие реакции человека и особенности его интеллекта, Аристотель большое значение придавал сходству его с животными, которые по традиции наделялись якобы свойственными им от природы качествами.

«Нос толстый, как у быка, – писал Аристотель, – означает лень. Широкий нос с большими ноздрями, как у свиньи, – глупость. Острый, как у собаки, нос –

признак холерического темперамента. Орлиный нос означает смелость, крючковатый, как у вороны, – настороженность... у кого широкий рот, тот храбр».

Аристотель также считал, что можно установить сходство между отдельным человеком и представителями целых рас и народностей – эфиопов, индийцев, хеттов и др. Проанализировав признаки разных народов (то, что мы сегодня называли бы национальным характером), нетрудно определить и индивидуальный характер по выраженности соответствующих внешних черт.

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

Взяв за основу учение Аристотеля, физиогномику стали разрабатывать его последователи. Из них наиболее известны Полемон (II в. н. э.) и Адамантий (IV в. н. э.).

Однако, по данным некоторых историков, до Аристотеля физиогномикой занимался Пифагор, которого некоторые ученые и считают ее родоначальником. Последовательными проводниками физиогномики были крупные ученые Древ-

ней Греции и Древнего Рима: выдающиеся врачи Квинтилиан, Гелен и Цельс; крупные мыслители Цицерон, Плиний-младший и др.

Большой популярностью на Древнем Востоке пользовалась кийяфа – искусство бедуинов, умеющих читать, как открытую книгу, не только тайны пустыни, но и секреты человеческого лица.

Так, человек, по обличью схожий со львом, объявлялся отважным, милосердным, гордым и терпеливым; похожий на леопарда – хвастливым, злопамятным и вероломным.

Высокий лоб в представлении бедуинов свидетельствовал о глупости (!), залысины – о низости духа, узкий лоб – о ловкости.

Глаза средней величины говорили об изрядном уме и хорошем характере, неподвижный взор – о скудоумии, рассеянный взор – о ветрености и непостоянстве.

Огромное значение бедуины придавали родинкам. В средние века склонные к «науке» богатые арабы выбирали на рынке рабов, опираясь на эти и многие другие физиогномические принципы.

Рассуждая об истинной и ложной сути физиогномики, вероучитель Абдул-Баха приводит любопытную притчу о молодом ученом-физиогномисте, который шесть лет прилежно изучал в Египте науку о чертах и выражениях лица. Успешно сдав экзамены и оседлав коня, радостный и гордый, возвращался молодой человек на родину. Полученные знания

позволяли ему видеть в каждом встречном явные и скрытые черты характера, добрые и дурные наклонности.

Особенно его поразило лицо одного незнакомца, в котором он прочитал, что тот жаден, хитер и беспощаден. Молодой физиогномист был поражен, когда незнакомец с добродушной улыбкой стал любезно приглашать его в дом в качестве почетного гостя.

Противоречивость усвоенного и увиденного не только взволновала молодого человека, но и пробудила в нем сомнения в верности египетской школы физиогномистов. В течение трех дней радушный хозяин изысканно услаждал учебного гостя всевозможными яствами и кальяном.

Однако при расставании лицо хозяина вновь обрело злобное выражение, а счет, неожиданно врученный «почетному гостю», оказался невообразимо высоким. Пришлось отдать все деньги, халат и коня в придачу. Обчищенный до нитки, молодой физиогномист отправился в путь... славя всевышнего и своих учителей за то, что годы обучения в египетской школе не были потрачены даром.

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

Начиная с XV века физиогномика обрела большую популярность. Ею серьезно занимались все, кто «по долгу службы» был занят «работой с людьми» – духовные лица, меди-

ки, философы, юристы. Значительную популярность приобрело, в частности, лицегадание: определение судьбы человека по чертам лица.

Физиогномика в ту пору была довольно авторитетна. Она к тому времени успела обрасти множеством новых умозаключений, которые по уровню достоверности вполне могли конкурировать с сентенциями Аристотеля.

Так, средневековый монах Альберт Великий считал, что «толстый и долгий нос служит знаком человека, любящего все прекрасное, и не столь умного, сколь он сам о себе думает», а «кто вертит головою во все стороны, тот совершенный дурак, глупец, суетный лживый плут, занятый собою, посредственных способностей, развратного ума, довольно щедрый и находит большое удовольствие вымышлять и утверждать политические новости».

В конце XVIII века такая формальная физиогномика получила развитие в многотомном сочинении цюрихского пастора Иоганна Лафатера, который сначала изучал психологические особенности человека (отчасти пользуясь признаниями прихожан на исповеди), а затем сопоставлял полученные данные с особенностями черт лица.

Накопленные таким образом сведения послужили поводом к тому, что он стал доказывать возможность определения особенностей характера по рельефу лица и строению черепа и претендовать на роль основателя новой науки.

Он писал: «Лица настолько же доступны чтению, насколько

ко это присуще книгам, разница лишь в том, что они прочитываются в короткое время и меньше обманывают нас».

Однако не все разделяли его энтузиазм. Давая оценку учению Лафатера, Георг Лихтенберг отмечал, что «эта теория представляет в психологии то же, что и весьма известная теория в физике, объясняющая свет северного сияния блеском чешии селедок... Можно постараться нарисовать себе ночного сторожа по голосу. При этом часто ошибешься настолько, что трудно удержаться от смеха, когда обнаружишь свое заблуждение. А разве физиогномика нечто иное?»

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

В изрядной мере разделял взгляды Лафатера австрийский врач Франц Иозеф Галль, создавший собственную интересную теорию. Еще мальчиком он обратил внимание, что те из его школьных товарищей, которых отличают большие и выпуклые глаза, помимо этой очевидной особенности обладают еще и очень хорошей памятью на слова. Впоследствии, обдумывая это наблюдение, Галль пришел к заключе-

нию, что за этот вид памяти ответствен участок мозга, расположенный позади глазных орбит.

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

Галль и его ученики создали подробнейшие карты мозга, где указали локализацию моральных и интеллектуальных качеств человека. Поскольку всем: умом, экспансивностью, нежностью и даже любовью – заведуют строго определенные участки мозга, то их увеличение, свидетельствующее о выраженности данного качества, сопровождается появлением выпуклости в соответствующем месте на черепе.

Если же в положенном месте выпуклость отсутствует, значит, способностью этой бог человека не наградил. Получалось очень удобно: потрогал череп – и человек перед тобой буквально как на ладони.

Из таких наблюдений оформилось целое учение, которое вошло в историю науки под названием «френология» (от греческого *phren* – ум). Интересно, что сам Галль этого термина не признавал. «Меня называют, отцом новой науки – френологии. Но это не так. Слово «френология» введено моим учеником Шпурцгеймом. Я же против этого термина и пользуюсь терминами «кефалоскопия», «краниоско-

пия», «краниология».

Теория Галля быстро завоевала популярность, в том числе и в России.

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

Когда в 1824 г. ученый-медик Д. М. Велланский изъявил желание читать публичные лекции о «Галловой краниоскопии», ему этого не разрешили, мотивируя отказ тем, что она «противна христианской религии».

Но френологические идеи стихийно распространялись и охватили многие просвещенные умы. Вспомним хотя бы «небольшую гипсовую головку, разбитую на нумерованные четырехугольники», в кабинете отца Базарова из «Отцов и детей». И это понятно: ведь Базаров-старший был уездным врачом. Однако учение Галля было популярно и среди далеких от медицины людей.

Так, М. Ю. Лермонтов, описывая доктора Вернера от лица Печорина, между прочим замечает: *«Он стриг волосы под гребенку, и неровности его черепа, обнаженные таким образом, поразили бы френолога странным сплетением противоположных наклонностей».*

Всерьез принимали систему Галля и лица из ближайшего окружения Пушкина. Друг поэта И. И. Пущин, вспоминая впоследствии лицейскую жизнь, и в частности лицейского дядьку Сазонова, писал о нем, что это было «необыкновенное явление физиологическое; Галль нашел бы, несомненно, подтверждение своей системы в его черепе». Упоминания идей Галля встречаются и у самого Пушкина. Самое раннее из них – в письме к Анне Керн от 1825 г.

Полусерьезно-полушутливо предлагая ей бросить мужа и приехать к нему в Михайловское, одну из предпосылок такого поступка Пушкин видит в наличии у нее «сильно развитого органа полета». В поэме «Граф Нулин» герой ночью безошибочно находит на ощупь дорогу, ибо, согласно черновому варианту, он «местной памяти орган имел по Галлевой примете».

Орган местной памяти – он же орган любви к путешествиям – действительно значился среди упоминаемых Галлем мозговых «органов». В его многотомном сочинении он значился под номером XIII, проявляясь двумя выпуклостями, расположенными от корня носа до середины лба.

Людам, у которых резко выражены местная память или ощущение местности, по Галлю, свойственно стремление путешествовать. Галль считал, что эти свойства присущи прежде всего птицам, в связи с чем Пушкин применительно к Керн поэтично называет ведающий ими орган «органом полета».

Слава Галля была недолгой. Уже в XIX веке его система была убедительно опровергнута. Френология давно считается псевдонаукой и никем, кроме восторженных дилетантов, не принимается всерьез. Однако его идеи, с позиций современной науки – абсолютно наивные, сыграли и свою положительную роль, стимулировав исследования мозговой ткани.

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

Для своего времени идеи Лафатера и Галля были новаторскими и впечатляющими, они нашли много приверженцев. Особенно популярны были они в среде немецких писателей, участников литературного движения «бури и натиска» (штюрмеров) и, вероятно, сыграли определенную роль в формировании теории Чезаре Ломброзо о врожденном преступном типе.

Итальянский психиатр Ломброзо, проработав всю жизнь тюремным врачом, создал действительно впечатляющую классификацию лицевых черт преступников. Он высказал мысль о том, что преступники не только отличаются по внешнему виду от нормальных людей, но и несут в себе рудиментарные признаки первобытного человека.

Внешними проявлениями этих признаков служат так называемые стигматы преступности: неправильное строение черепа, асимметрия лица, притуплённая чувствительность, неспособность краснеть, склонность к татуировке (!) и т. д. Аномалии в психике выражаются в мстительности, тщеславии, гордости, слабости рассудка, неразвитости нравственных чувств, особенностях речи и даже особом письме, напоминающем иероглифы древних.

Руководствуясь этими признаками, Ломброзо признал возможным не только устанавливать тип преступного человека вообще, но и различать черты, присущие отдельным категориям преступников: вора́м, убийца́м, насильникам и др.

В книге «Человек преступный» (1876) он пишет, что *«убийцы большей частью брахицефалы с мощными челюстями, длинными ушами и стекловидными глазами, воры – долихоцефалы с маленькими глазами, мошенники и совершающие поджоги отличаются кривым носом...»*.

Учение Ломброзо не нашло дальнейшего применения. Увы, в его выводах слишком много моральных заключений и слишком мало истины. Конечно, было бы очень соблазнительно опознавать преступников, пускай пока и потенциальных, по форме бровей или носа. Однако опыт криминалистов свидетельствует, что преступления совершаются людьми самой разной наружности, иной раз даже вполне импозантной.

Знаменитый герой Конан Дойля утверждал: «Человек

самой отвратительной внешности, какую мне доводилось встречать, был великим филантропом, без счета жертвовавшим на нужды сирот, а самая очаровательная из виденных мною женщин оказалась отравительницей своих детей». Так или иначе, труды Ломброзо небезынтересно читать, но пользоваться ими невозможно, по крайней мере; в целях криминалистической экспертизы.

Недостаточная обоснованность физиогномических теорий обусловила скептическое отношение к ним отечественных ученых, гордившихся своим материалистическим мировоззрением. При этом упускалось из виду, что многие признанные авторитеты материалистической науки не только не отрицали взаимосвязи внешнего и внутреннего, но и логически ее обосновали.

Так, Ч. Дарвин и И. М. Сеченов высказали обоснованное мнение о том, что черты лица и особенно мимика и другие выразительные движения отражают функциональное состояние нервной системы и зависят от особенностей психики человека.

«Что есть научного в так называемой науке о физиогномике, – рассуждал Ч. Дарвин, – зависит, кажется, от того, что каждый индивидуум сокращает преимущественно только определенные мускулы лица, следуя своим личным склонностям. Эти мускулы могут быть сильнее развиты, и потому линии и морщины лица, образуемые их обычным сокращением, могут сделаться более рельефными

и видимыми». (Вспомним, что нечто подобное в свое время предполагал еще Аристотель.)

Приблизительно в то же время И. М. Сеченов в книге «Рефлексы головного мозга» писал: *«Психическая деятельность человека выражается, как известно, внешними признаками; и обыкновенно все люди, и простые, и ученые, и натуралисты, и люди, занимающиеся духом, судят о первой по последним, т. е. по внешним признакам... Все без исключения качества внешних проявлений мозговой деятельности, которые мы характеризуем, например, словами: одухотворенность, страстность, насмешка, печаль, радость и пр., суть не что иное, как результат большего или меньшего укорочения какой-нибудь группы мышц – акта, как всем известно, чисто механического».*

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

Пытаясь оценивать окружающих на основе какой-то частной теории, мы рискуем сделать поверхностные и односторонние выводы. Проблема состоит в том, что такой сложный объект, каким выступает человек, недопустимо оценивать в статике, но только в динамике. Наряду с характерными чертами внешности анализу подлежат многообразные нюан-

сы поведения – как речевого, так и бессловесного. Только непротиворечивое сочетание множества внешних признаков позволяет нам выносить более или менее достоверную оценку.

Следует обращать внимание не только на форму лица, но и на такие подробности, как интонация речи, выразительные движения, позы и жесты, и даже рост партнера по общению.

1.3. Голова и черты лица

Голова – важнейшая часть тела. Здесь сосредоточены основные органы восприятия информации о внешнем мире: зрительные, слуховые, обонятельные и вкусовые ощущения обеспечиваются работой рецепторов, расположенных на голове. Все мыслительные процессы осуществляются благодаря работе головного мозга.

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

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

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

В житейской психологии накоплено множество примет, по которым распознаются черты характера. Например, чело-

века с оттопыренными ушами («лопоухого») считают простоватым; «орлиный» нос с горбинкой расценивают как признак мужества, тонкие губы – признак недоброго нрава, и т. п.

Подобные выводы когда-то были сделаны на основе нескольких единичных примеров (возможно – вовсе не характерных) и впоследствии закрепились в общественном сознании. В отдельных случаях можно даже проследить логику таких выводов.

Например, нос – наименее подвижная часть лица, практически не участвующая в мимике. Однако то, каким видится нос, зависит от положения головы, которое, в свою очередь, определяется душевным состоянием человека.

В плохом настроении, в состоянии подавленности и грусти человек, как правило, опускает голову, отчего нос зрительно кажется длиннее и словно указывает вниз. Наоборот, в состоянии душевного подъема голова приподнимается, кончик носа смотрит вверх и даже слегка видны ноздри. Потому-то человека с довольно длинным и ориентированным вниз носом считают склонным к унынию и занудству, а курносого – энтузиастом и оптимистом.

Разумеется, большинство таких наблюдений недостаточно обоснованы и не могут считаться достоверными. Тем не менее именно из таких наблюдений веками складывалась особая ветвь человекознания – физиогномика.

Начиная с Аристотеля, которому не откажешь в научной

проницательности, мыслители всех времен и народов пытались соотнести форму головы и черты лица с психологическими характеристиками. В адрес физиогномики было выпущено немало критических стрел.

Действительно, физиогномические теории весьма уязвимы для критики. Однако их сторонники полагают, что лучше иметь пускай и несовершенную теорию, чем вообще никакой. К тому же наряду с двусмысленными и просто неверными толкованиями встречаются и многочисленные примеры справедливых и точных суждений, вынесенных на основе изучения лиц.

Это свидетельствует о том, что хотя физиогномика сегодня едва ли может считаться настоящей наукой, но, вероятно, содержит некое рациональное зерно. Конечно, физиогномические построения еще требуют экспериментальной проверки и серьезного научного обоснования.

Тем не менее многие наблюдения с изрядными оговорками могут рассматриваться как небезынтересный материал для психологического анализа. И вот почему.

Не подлежит сомнению, что то или иное выражение придают лицу определенные психические состояния – воодушевление или грусть, страх или гнев, застенчивость или задумчивость.

Физиогномика – это основанное на опыте учение о статических внешних проявлениях человека, которые могут быть истолкованы как признаки его характерных психиче-

ских особенностей. Приходилось ли вам встречать людей со «злым лицом»? А с «умным» или «глупым»?

Лицо человека хранит следы наиболее частых, типичных для него переживаний и мыслей. Более того, эти черты, вероятно, закрепляются в генофонде и наследуются так же, как и склонность к тем или иным психическим реакциям.

И еще одно соображение. Если у какого-то человека, например, «смелый орлиный нос», то окружающие интуитивно станут относиться к нему как к бойцу. Из-за этого бессознательно ощущаемого «доверия» действительно может выработаться бойцовское поведение, которое, гармонируя с внешним обликом, будет признано окружением и в результате этого еще более усилится.

Точно так же к человеку с аляповатыми, «клоунскими» чертами лица скорее всего сложится соответствующее отношение, и он, отчаявшись произвести впечатление человека серьезного и вдумчивого, постарается извлечь все преимущества из навязанного ему образа.

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

Начнем с такой заметной и, казалось бы, психологически малозначимой детали, как волосы. Их структура и цвет –

признаки настолько явные, что обязательно бывают замечены и, как правило, оценены. Причем эти оценки, как свидетельствуют научные данные, вовсе не безосновательны. Дело в том, что волосы, кожа и нервная ткань генетически связаны между собой: все эти три компонента формируются из одной клетки, возникшей на самом раннем этапе развития человеческого зародыша.

Вам наверняка приходилось встречать людей с нежными, словно детскими волосами. Познакомившись с ними поближе, можно заметить, что такие люди более чувствительны – как физически, так и эмоционально. Их тело, да и душа отличаются хрупким строением, повышенной ранимостью. Характерно, что тонкие и мягкие волосы гораздо чаще встречаются у женщин, чем у мужчин.

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

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

К тому же светлые тона ассоциируются с чистотой и свежестью, а это привлекательные качества. Кроме того, многие оттенки светлых волос напоминают блеск золота, ассоциирующийся с богатством и удовольствиями.

Светлое обрамление лица слегка размывает контур головы и тем самым сглаживает черты лица при сильных эмоциях, создает впечатление большей уравновешенности, спокойствия, скромности и даже кротости. Светлые волосы – редкость, а редкое привлекает своей необычностью. Недаром жаждущие признания представительницы прекрасного пола предпочитают именно светлый цвет волос.

Ради успеха у публики блондинками стали Мерилин Монро, Мадонна, Ким Бессинджер... Вообще мужчинам следует иметь в виду, что, по некоторым статистическим данным, из 15 встреченных вами блондинок лишь одна «натуральная».

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

Длинные, свободно растущие волосы издавна считались признаком независимости, уверенности в своей силе. Недаром людей, попавших в зависимое положение, – рабов или

осужденных, как правило, брили наголо или коротко стригли. Эта традиция сохраняется и сегодня – в армии и в местах заключения.

Считается, что из соображений гигиенических, хотя психологическая символика прослеживается тут довольно явно. Из тюрьмы человек выходит с коротенькими волосами, равномерно отросшими по всей голове. Забавно, что такая прическа почему-то очень популярна у «новых русских». Впрочем, сочетание пиджака от Версачи с «зековской» прической довольно точно отражает парадоксальную природу современного российского бизнеса.

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

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

Продолговатое лицо – так называемый аристократический тип. Продолговатость свидетельствует об интеллекте,

чувствительности, уравновешенности и рассудительности. Такие люди обладают организаторским талантом и ярко выраженной целеустремленностью.

Треугольное лицо всегда служило источником вдохновения для художников и скульпторов. Считается, что человек с таким лицом обладает высокой чувствительностью, нередко – одаренностью, однако не способен на сильную привязанность.

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

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

В отличие от многих наивных житейских обобщений, такая типология имеет вполне логичное эволюционное и анатомо-конституционное обоснование. Когда наши человекоподобные предки переселились из девственного леса в саванну, то, кроме всего прочего, они уже обладали тем, что

было наиболее необходимо им для выживания: массивной нижней челюстью с крепкими зубами.

В силу того, что стадный образ жизни не требовал мыслительной активности, лобная кость была развита слабо. В ходе эволюции люди дифференцировались по отношению к решаемым ими задачам и их интеллектуальные способности возрастали.

Соответственно лобная часть черепа увеличивалась, а нижняя уменьшалась. Поэтому в настоящее время у каждого человека можно обнаружить, обременен ли он в большей степени умственно или телесно, то есть в соответствии с его предрасположенностью доминирует интеллектуальная или эмоционально-потребностная сторона.

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

Квадратные и продолговатые лица связаны с преобладанием мезодермы – ткани, из которой формируется костно-мышечная система. Люди такого типа инициативны, полностью отдаются своей работе. Люди с треугольным лицом, расширяющимся кверху, встречаются довольно редко. У них высокая доля эктодермы (нервной ткани). Такие люди по природе своей мыслители, они реагируют скорей психически, чем физически.

Американский психолог Р. Уайтсайд считает возможным

по овалу лица выявить даже такую черту, как жадность, правда, никак не обосновывая подмеченную им закономерность.

Он пишет: *«Если у вас есть однодолларовая бумажка, взгляните на изображенный на ней портрет Джорджа Вашингтона, первого американского миллионера. Заметьте, как от рта к ушам его лицо расширяется (самая широкая часть лица находится на линии ушей)».*

Это и есть физический индикатор жадности. Такие люди обладают прекрасными организаторскими способностями, они предусмотрительны и своего не упустят, следят за своими вещами, живут по средствам... Свое тело такой человек тоже рассматривает как свою собственность, он старательно за ним ухаживает и, может, поэтому дольше живет.

Такие люди крайне редко становятся пьяницами – они тяжело трудились, чтобы иметь то, что у них есть, и растрачивать нажитое они не собираются. Они незаменимы в страховых службах.

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

Если вы общаетесь с жадным человеком, то можете обращаться к нему за советами, касающимися как долгосрочных финансовых вложений, приобретения недвижимости,

так и менее серьезных вещей, например, где можно что-либо купить подешевле.

Имейте в виду, что, несмотря на все стоны по поводу того, что у них нет денег, их сбережения довольно велики. Вы можете смело поговорить с ними о налогах, о высоких ценах или плохом обслуживании в магазинах.

Помните, что у них могут быть и другие ярко выраженные черты характера. Если, например, они великодушны, то могут вас и поддержать, но никогда не подпишут вам рекомендательное письмо, если вы не будете полностью на их стороне.

Если же рядом с вами не жадный человек, то:

1) Наслаждайтесь его способностью жить только сегодняшним днем, не беспокоясь о куске хлеба на завтра, тем, что он – не эгоист.

2) Осторожно относитесь к предложениям участвовать в его финансовых делах – эти люди непредсказуемы. Предложите подождать, пока у него не появится достаточная сумма наличных.

3) От него следует ожидать желаний купить сегодня, а заплатить завтра, поэтому проверьте его платежеспособность.

Вероятно, по более мелким деталям, касающимся формы головы и овала лица, можно сделать еще много выводов о характере человека. Однако большинство этих выводов недостаточно проверены и мало достоверны. Поэтому обратимся теперь к конкретным чертам лица, которые также могут быть

оценены как индикаторы психологических свойств.

Самым заметным и выразительным элементом лица выступают глаза. Их роль в формировании возникающего у нас впечатления настолько велика, что заслуживает описания в отдельной главе («С глазу на глаз»). А сейчас рассмотрим другие черты – как оказывается, не менее значимые.

Например, американский психолог Родней Дэйвис рекомендует особое внимание уделять строению носа. Вот какими наблюдениями он делится в своей книге «Как читать лица».

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

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

Если нос недостаточно мясист, это признак холодной, пессимистической натуры с неясным будущим. Длинный нос указывает на скованность и чрезмерную гордость, иначе говоря – на снобизм. Курносость – признак счастливчиков.

Носители таких задорных носов, как правило, избегают тяжелой работы, рассчитывают на везение в жизни. Нос же опущенный книзу свидетельствует об эгоизме и нелюдимо-

сти (тут, впрочем, вспомним и об иной уже упоминавшейся трактовке).

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

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

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

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

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

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

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

Естественно, что даже при кратковременном рассматри-

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

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

И наоборот, у более церемонных людей, приверженных всяческим формальностям, брови расположены относительно высоко.

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

И еще о бровях. Вам будет легче общаться с людьми, у которых прямые ровные брови, если вы будете знать, что в ду-

ше они – художники. Многие их проблемы обусловлены тем, что, стремясь к гармонии, они готовы пассивно ее воспринимать и ждут, когда другие ее обеспечат. Подлинных высот достигают те из них, кто умеет сам создавать желанную гармонию.

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

Еще более показательный элемент лица – рот (губы). В данном случае наблюдения психологов почти совпадают с традиционными житейскими обобщениями. Подмечено, что люди с тонкими губами по натуре суховаты, расчетливы и экономны, не любят многословия и театральности.

Как правило, они весьма успешны в финансовых операциях, чего не скажешь о полногубых («губастых») людях, которых отличает щедрая и открытая манера поведения. Женщины с тонкими губами нередко усиленно манипулируют помадой, чтобы выглядеть более привлекательно.

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

Форма рта формируется прижизненно. Еще Авраам Лин-

кольн сказал: «Бог дал нам лицо, но свой рот мы делаем сами». В первые годы жизни человек оптимистичен и всегда готов к улыбке, поэтому уголки рта ребенка немного подняты вверх.

В зависимости от того, как впоследствии складывается жизнь, природный оптимизм укрепляется или улетучивается. И рот приобретает форму, отраженную еще в древнегреческих театральные масках: обращенные вверх уголки рта символизируют жизнелюбие и оптимизм, обращенные вниз – склонность к пессимизму.

Этим кратким перечнем далеко не исчерпываются те черты лица, которые могут быть так или иначе психологически истолкованы. Сегодня большой популярностью пользуются многостраничные руководства по физиогномике, где тщательно проанализирована каждая мельчайшая черточка.

Надо лишь помнить, что большинство подобных наблюдений заимствованы из старых фолиантов, не выдержавших проверки временем, либо из восточных учений, мало пригодных к толкованиям европейского типа лица.

В целом замечено: чем тоньше и мельче анализируемая черта, тем выше вероятность ошибки в каждом индивидуальном случае. Поэтому ограничимся приведенными основными параметрами и, завершив весьма приблизительный анализ лица в его статике, обратимся к гораздо более показательной динамике.

1.4. Типы лица

Понятие о физиогномике было бы неполным без изучения конституциональных типов, наиболее информативными слагаемыми которых является лицо человека. Под конституцией человека понимается совокупность морфологических, физиологических, психических и патологических особенностей организма, сложившихся на основе генетических и приобретенных свойств и определяющих его реакции на внутренние и внешние факторы на грузки.

Конституция человека динамична, имеет заданный ритм и непрерывную тенденцию изменяться под влиянием возраста, внешней среды уровня сознания человека. Она тесно связана с иммунной системой, сопротивляемостью и предрасположенностью организма к определенным заболеваниям.

Известный немецкий психиатр Э. Кречмер писал: *«Лицо – это визитная карточка общей индивидуальной конституции»*. На нем, как в зеркале, отражаются общее состояние и реакции организма; здоровье и гармония или душевные и соматические страдания; эмоциональные перепады, интеллектуальное напряжение и вся глубина внутреннего мира.

Опытный врач за короткое время изучения лица больного, связывая разрозненные признаки в единую картину и представляя скрытые за ними истинные процессы, может

по ставить правильный диагноз.

Рассмотрим основные исследования по типологии человека, акцентируя внимание читателя на наиболее важных конституциональных типах.

Первая попытка классификации психофизиологических типов людей уходит в глубину тысячелетий и отражена в трактатах древнеиндийской медицинской системы Аюрведы {санскр. наука о долголетию).

Аюрведические постулаты свидетельствуют, что в основе всего сущего лежат пять вечных первоэлементов: земля, вода, воздух, огонь, эфир. Различные комбинации их создают и человеческий организм, и всю Вселенную.

Согласно Аюрведе, повсюду в природе находятся три гипотетические гуны – свет, страсть и темнота, различные сочетания которых обеспечивают психическую неоднородность людей. Физиологическим эквивалентом трех гун являются «три доши» – ветер (Вата), желчь (Питта), слизь (Капха) обуславливающие в норме все жизненно важные функции в организме.

Психоморфологическая классификация людей представлена в астрологии. Специалисты в данной области считают, что если учесть дату и час рождения человека, положение Солнца, Луны и всех планет в этот момент, то число вариантов (психотипов) превзойдет когда-либо живших и ныне живущих на Земле людей.

Наиболее общие, механические подходы отражают хоро-

шо известные классификационные типажи: древесный гороскоп друидов; восточный гороскоп, связанный с животными-покровителями; зодиакальный гороскоп.

В гороскопе каждого человека имеется планета, оказывающая доминирующее влияние на его характер, наклонности, а также морфологию лица, что позволило составить астрологическую (планетарную) классификацию человеческих типов. Приведем несколько типажей из этой отошедшей в историю классификации.

Tun Марса) характеризуется высоким покатым лбом, выраженными надбровными дугами, острыми, глубоко сидящими глазами, «орлиным носом», выступающим подбородком.

Лица этого типа сильные, властные и одаренные, обладают большой жизненной силой, энергией, смелостью, талантом руководителя и очень активного спортсмена. Отличаются агрессивностью, оптимизмом, честолюбием, быстротой реакции, склонностью к преувеличениям и отсутствием такта.

Тип Марса атлетичен, все тело его покрыто волосами, имеет сильный аппетит и отличное пищеварение. Пока марсианцы молоды, они бездумно разбрасывают свои силы и не берегут сил своих возлюбленных. Спят мало, сжигают много энергии, но быстро восстанавливаются. Женщины-марсианки мужеподобны, повелевают не только женщинами, но и мужчинами. У тех и других улавливается большая

интеллектуализация энергии.

Марсов тип одевается корректно, но не изысканно. Лучше всего он чувствует себя в униформе. Элегантный костюм, даже если он вышел из рук хорошего мастера, теряет свой вид, если его надевает марсианец.

Темперамент холерический.

Уязвимые места: кора головного мозга, корковая часть надпочечников, голова, грудь, мужские половые органы, органы выделения.

Болезни: инфекционные заболевания, гипертония, внутренние кровоизлияния, головные боли, заболевания мочевого пузыря, ожоги, порезы, ушибы.

Предпочитаемые цвета: красный, карминный.

Тип Сатурна) отличается вертикально вытянутым лицом, узкими, темными, бесстрастными глазами, длинным, с приплюснутым кончиком носа, черными волосами.

Тип Сатурна хил по форме. Он является вырождением целой цепи поколений, прошедших сидячий образ жизни. У него расстроенное пищеварение, мускулы ослаблены. Кожа нередко субъектеричная. Сатурн интеллигентен. Здоровый образ жизни его не интересует.

Сатурнианец больше любит труд под светом лампочки, чем работу посреди поля, его мускулы не годны для физической работы. По сути дела, это пессимист, закрытый в самом себе. Сатурнианка – не кокетка, и внешность ее не очень привлекательна. И нравится она себе не чаще, чем один раз

в год. Интересно отметить, что лысых сатурнианцев не бывает.

Лица этого типа упрямы, выносливы, скрытны, замкнуты; обладают стабильностью и педантизмом. Обычно это великолепные работники, очень надежные спортсмены, способные и честолюбивые администраторы. Их называют рабами условий с очень сильным чувством справедливости.

Темперамент меланхолический.

Уязвимые места: кожа, суставы и сухожилия, селезенка, органы слуха, зубы.

Болезни: ревматизм, заболевания позвоночника, кожи, зубов; туберкулез, переломы, ушибы; пониженная температура, гипоэмотивность.

Предпочитаемые цвета: черный, белый, коричневый, холодны

Тип Венеры характеризуется привлекательной внешностью гладким овальным лицом, высоким лбом, большими сияющими карими глазами, мягким носом и щеками с ямочками, чувственными губами.

Лица этого типа вялые, малоэнергичные и уравновешенные; обладают легким характером и ясным умом. Отличаются неуверенностью в себе, возвышенными стремлениями, большой чувственностью и страстью к удовольствиям. Склонны уходить от ответственности.

Венера – специфически женский тип. Это образ красивой женщины: груди ее хорошо развиты и сформированы, бедра,

ягодицы, бока широкие, волосы на лобке густые. Мужской венерин тип имеет очень женственный облик. У него плоские линии и плохая мускулатура. Плечи очень толстые, таз широкий. Пекторальные мышцы покрыты жиром и выглядят как женские груди.

Венерианка отличается кокетливостью, интуицией, всеми признаками неделовой женщины. Венерианец – мягок, нерешителен, изнежен, сентиментален. Он не создан руководить и повелевать. Ему больше подходит быть продавцом в модном магазине.

Темперамент сангвинический.

Уязвимые места: тимус, солнечное сплетение, некоторые части половой системы, почки, поясничная область, крестец.

Болезни: заболевания кожи, диабет, импотенция (фригидность).

Предпочитаемые цвета: небесно-голубой, бледно-зеленый, лимонный, розовый.

Тип Меркурия наделен тонким удлинённым лицом, несколько выпуклым, высоким лбом, узковатыми, полными удивления глазами, тонкими губами и острым «ищущим» носом.

Лица этого типа прямые, бесхитростные и простые в обращении; обладают изобретательным умом, любовью к естественным наукам и влечением ко всему непонятному и загадочному. Обычно это истинные ученые и изобретатели, не лишенные тщеславия, лести и даже лжи.

Меркурианец способен на многое, но не обладает достаточной энергией, организаторскими способностями и устойчивостью, чтобы добиться реальных результатов. Интересы его не так широки, как у солнечного типа. Совесть его при известных условиях более гибкая. Меркурианка приятна, в меру интеллигентна, в любви рассудочна.

Темперамент холерический.

Уязвимые места: верхушки легких, нервная система, руки.

Болезни: заболевания мозга, недомогания, заикание, простудные заболевания.

Предпочитаемые цвета: темно-серый; цвета, зависящие от настроения.

Тип Луны характеризуется круглым бледным лицом, большими серыми глазами, курносым носом, белокурыми или русыми волосами.

Лица этого типа отличаются впечатлительностью, безвольностью, медлительностью, непостоянством и ленью. О таких говорят: «мягкий, симпатичный человек, приятный в общении и не очень полезный в делах».

Лунный тип более округлый, чем юпитерианский. У него круглое все: лицо, шея, плечи, бока, бедра и икры. Лунный тип никогда не имел мускулов. Французские физиогномисты рассматривают его как постоянный неизменный детский тип – оставшийся лимфатичным и во взрослом возрасте.

Лунный тип женщин не уродлив, среди них встречаются

даже кинозвезды. В мужчинах этот тип не интересен, потому что округленность линий означает недостаток энергии, врожденную бесхарактерность, большую склонность к пассивности, к распущенной беззаботной жизни и мечтательности.

Темперамент флегматический.

Уязвимые места: пищевод, желудок, лимфатическая система, женские половые органы, зрение.

Болезни: эндокринные нарушения, дефекты зрения, катары, аритмия, невроты, заболевания женской половой сферы, язва желудка, аллергии.

Предпочтительные цвета: белый, бледно-голубой, серебристый.

Тип Солнца наделен большой круглой головой, сидящей на плечах прямо и гордо, лоб хорошо развит, от переносицы вверх тянутся две характерные короткие морщинки, большие выразительные глаза, нос правильный, несколько согнутый.

Лица этого типа отличаются твердой, упорной волей, холодным, благородным характером, хорошими умственными способностями. Это устремленные натуры с тенденцией к неудержимому господству, одаренные прямоотой и искренностью. В особых условиях подвержены лести и деспотизму.

Солнечный тип, и в первую очередь это касается мужчин, внешне наиболее пластичен, аристократичен и красив среди других типов. Солнечный тип называют магнетичным че-

ловеком. В самих его манерах есть нечто авторитетное. Когда он входит в какое-нибудь собрание, все на него смотрят, умолкают и слушают. Его энергия обильна, но спокойна и сдержанна, дисциплинирована разумом.

Интеллектуальный характер солнечного типа проявляется в предприятиях индустрии, в банковских делах, искусстве. Солнечный тип женщины эквивалентен солнечному типу мужчины. Она интеллигентна и способна руководить. Единственное, чего ей не хватает, – это женственности.

Темперамент сангвинический.

Уязвимые места: передняя доля гипофиза, зрение.

Болезни: заболевания сердца, селезенки, глаз, лихорадка, обмороки.

Предпочитаемые цвета: оранжевый, желтый.

Тип Юпитера характеризуется мясисто-крупными чертами лица, светлыми волосами, высоким лбом, узким сверху и расширяющимся к вискам; большими навывкате глазами, объемистым носом, толстыми губами, мясисто-большими скулами и щеками.

Лица этого типа обладают твердой, неутомимой волей, громадной энергией, предприимчивостью и инициативой, колоссальной смелостью и отвагой. Отличаются высокими организаторскими способностями и свойством подчинять своей воле многих. Как правило, это честные, правдивые, веселого нрава и всеми любимые люди. Они формируют наибольшее количество чемпионов и рекорсменов в спорте.

Юпитерианцы, которые произошли от квадратных типов, имеют мощную костную систему. Они родились с сильной мускулатурой, которую сохраняют всю жизнь. Юпитерианцы, которые происходят от овальных типов, имеют тонкую костную структуру, но и они толстеют, как и первые.

Юпитерианец ведет себя как настоящий «буржуа» – предпочитает сидеть тапочках возле камина, вместо того чтобы отдаться усиленной деятельности. Чаще всего они интеллигентны, веселы и, как правило, обладают красивой остроумной речью.

Без сомнения, юпитерианец самый желанный тип руководителя. Он не расположен к деятельной работе, с которой может справиться секретарь или любой сотрудник. Юпитерианка имеет те же качества «буржуа. Она хорошая и добрая мать, любит свой дом и близких. Вполне может стать е главе группы, состоящей из средних по способностям интеллигентов.

Темперамент сангвинический.

Уязвимые места: задняя доля гипофиза, печень, ноги.

Болезни: апоплексия, ацидоз, заболевания печени, ангина.

Предпочитаемые цвета: пурпурный, некоторые оттенки красного фиолетовый, иногда темно-синий.

В V в. до н.э. греческий философ Эмпедокл развил учение о четырех вечных и неизменных стихиях – «корнях» всего сущего (огонь, воздух, земля и вода). В те же времена великий Гиппократ провозгласил, что различные смешения этих

стихий дают различного типа «соки» (жидкости) в организме.

Это были гипотетические соки – кровь (лат. сангвис), желтая желчь (лат. холе) черная желчь (лат. меланахоле), слизь (лат. флегма). По преобладающему соку были выделены соответствующие темпераменты: сангвинический, холерический, меланхолический, флегматический. Понятие «темперамент» имело широкий смысл и отражало сущность человека в соматическом и психическом плане.

Темпераментология развивалась и дополнялась исследованиями Аристотеля, Кл. Галена и других ученых. Большой вклад в нее внес И. П. Павлов, выделивший четыре типа высшей нервной деятельности (по силе, уравновешенности и подвижности возбудительного и тормозного процессов) и показавший зависимость темперамента от типа центральной нервной системы (ЦНС).

В классической антропологии существует общепризнанная, всем известная и неопровержимая классификация человека по расам, основанная на морфометрических особенностях и связанная с единством проживания и определенной областью распространения.

Выделяются три основные группы рас: негроидная, европеоидная и монголоидная. Признаками отличия рас являются цвет кожи, глаз, волос, форма черепа, пропорции лица, длина тела и т. д.

Эти различия сформировались в результате географиче-

ческих, климатических, этнографических условий; они закреплены генетически и передаются по наследству. Основные, большие, группы рас делятся на малые группы.

Различают четыре европейских морфопсихологических типа людей.

Нордический тип – высокого роста, блондин, долихоцефал, светлоглазый, по характеру циклотимик. Склонен к заболеваниям легких, в частности туберкулезу легких.

Лотарингский тип – среднего роста, блондин, брахицефал, светлоглазый, по характеру лабильный и упрямый. Склонен к простудным заболеваниям.

Альпийский тип – высокого роста, брюнет, долихоцефал, темноглазый, по характеру индифферентен, но способен в особых ситуациях к жестокости и мстительности. Склонен к заболеваниям желудочно-кишечного тракта.

Средиземноморский тип – низкого роста, брюнет, брахицефал, темноглазый, по характеру общителен, предприимчив, деятелен. Склонен к метаболическим нарушениям, диабету, подагре и т. д.

Наблюдения и исследования конституциональных типов проводил Авиценна (980—1037), который в «Каноне врачебной науки» писал: *«Тебе должно знать, что каждый отдельный человек предрасположен к определенной натуре (конституции), присущей ему лично; редко бывает или совсем невозможно, что кто-нибудь другой имел одинаковую с ним натуру».*

На формирование конституции отдельно взятого человека или популяции людей в целом большое влияние оказывает историческое смешение рас и наций, пар и семей, связанное с глобальными и региональными процессами – непрекращающимися войнами, миграциями, морально-этическими устоями и т. п.

Интересное обстоятельство, воздействующее на конституцию человека, подмечено психологами, изучающими не очень популярные проблемы евгеники. Оно связано с подсознательным влечением определенной части людей (как правило, аналитического склада) к половому и жизненному выбору людей с противоположными чертами характера и внешнего вида.

Высокому и худому нравятся низкие и полные, брюнетам – блондинки, кареглазым – голубоглазые, молчаливым и робким – разговорчивые и общительные, неполноценным – здоровые и т. д.

В этом инстинктивном выборе скрыт величайший смысл одного из законов природы, постулирующего индивидуальное и внутривидовое стремление живых организмов к непрерывному процессу совершенства и гармонии.

Большие перспективы в познании человека и его конституциональных типов несет в себе новое научное направление – соционика. Возникшая на стыке психологии и информатики, она помогает людям гармонизировать отношения в семье, на работе, в кругу знакомых, в составе корабельных

и космических экипажей и т. д.

Соционика явилась дальнейшим развитием учения К. Г. Юнга (1875 – 1961) о восьми психологических типах человека. Важнейшей особенностью соционики является то, что типы людей она подразделяет по принципу «от психологических черт к соматическим чертам», в то время как большинство других авторов основывают типологические классификации на принципе «от соматических черт к психологическим чертам».

Рассмотрим характеристики 16 социотипов.

Тип Жуков – С. Королев, В. Маяковский, Н. Мордюкова, А. Лебедь, С. Федоров.

Основные признаки: массивный лоб с крупными буграми, волевой рот и квадратный подбородок. Характерна привычка стоять, наклонив голову вперед. Одеваются неброско, однако встречаются любители «авангарда». Часто это основательные, крепко сложенные люди.

Женщины-жуковы могут быть элегантными, но непременно волевыми. Во время диалога, прежде чем ответить, жуков ненадолго сосредоточивается, чтобы осмыслить информацию и дать нужный ответ.

Тип Максим – С. Дали, А. Делон, А. Карпов, Л. Филатов.

Основные признаки: выступающие скулы, придающие лицам восточный вид. Мужчины охотно носят усы. Лицо спокойное, без эмоций. Во всем облике ощущается основательность: голова, как правило, поворачивается вместе с туло-

вищем; в теменно-затылочной области вместо ямочки, как у всех, определяется небольшое возвышение в форме дыни. В общении мягки, обходительны. Дома сохраняют строгий порядок и очень не любят, чтобы кто-то прикасался к их вещам. Имеют склонность к занятиям спортом.

Тип Гамлет – Т. Доронина, В. Жириновский, И. Репин, Л. Троицкий.

Основные признаки: легкая, этнически не обусловленная горбинка в верхней части носа. Характерна несколько безвольная нижняя часть лица, вялый, иногда капризный рот. Гамлет очень эмоционален, театрален и постоянно настроен на реакцию аудитории и публики. Легко воодушевляется и так же легко «скисает», способен на неожиданные аффекты. В невыигрышной для него ситуации может стать скованным со скошенно-изучающими глазами, обращенными в сторону зрителей. Представителями этого психотипа являются многие артисты.

Тип Есенин – Н. Бухарин, Ю. Гагарин, Е. Мартынов, И. Смоктуновский.

Основные признаки: врожденная элегантность и грациозность. Доминирует деликатность и воспитанность. В незнакомой обстановке очень мягок и учтив, но может быть мнителен и тревожен, о чем свидетельствуют извиняющийся вид и застенчивая улыбка. В кругу близких людей может повести себя капризно и даже развязно.

Тип Гексли – М. Боярский, Р. Быков, Г. Каспаров, Э. Ряз-

занов, В. Чапаев.

Основные признаки: человек с веселыми игривыми глазами. Женщины этого типа любят яркие украшения, иногда их отличают по полным, «африканским» губам и широко поставленным выпуклым глазам. Гексли – душа любой компании. Он легко создает вокруг себя круг добрых знакомых и друзей, формируя в нем мягкие, ненавязчивые отношения.

Тип Достоевский – М. Монро, Ю. Соломин, А. Солженицын, К. Паустовский.

Основные признаки: бесстрастное лицо; взгляд, обращенный внутрь себя. Достоевский не замечает, что происходит вокруг; боязлив, не уверен в себе. Если ему что-то не нравится, может уйти в сторону и молча переживать. Терпит многие обиды. Не склонен ссориться, считая, что несправедливость следует переносить и что худой мир лучше любой ссоры.

Тип Штирлиц – Р. Зорге, У. Отт, Р. Рейган, А. Собчак, В. Тихонов.

Основные признаки: подтянутый, спортивный, с прямой горделивой осанкой. Движения хорошо скоординированы, однако несколько скованны. Штирлицы честны, вежливы и воспитанны; аккуратны в работе. Предпочитают классический стиль в одежде. Способны к вспышкам гнева, особенно в тех случаях, когда их поучают некомпетентные люди.

Тип Габен – А. Кристи, Э. Пьеха, Ж. Сименон, И. Владимиров.

Основные признаки: массивное телосложение, тенденция к сутулости. Походка пружинистая, слегка вразвалку. В одежде предпочитает спортивно-элегантный стиль. В общении сдержан, холоден, лишен эмоций. Отличается упорством и скептицизмом. Любит комфорт.

Тип Дон-Кихот) – А. Абдулов, А. Суворов, К. Циолковский, А. Эйнштейн.

Основные признаки: внешний вид и взгляд напоминают большого ребенка в ожидании подарка. Черты лица чаще мелкие. Иногда ходит, выдвинув голову и бедра вперед. Постоянно увлечен новыми идеями и делами. Обладает чутьем ко всему новому и загадочному. Одновременно интересуется многими проблемами и изысканиями. Большой любитель размышлять и строить планы.

Тип Робеспьер – Н. Амосов, Ф. Дзержинский, С. Рахманинов, А. Чехов.

Основные признаки: астенический склад лица и фигуры, нередко удлинённый нос. Подчеркнутая неброскость и в то же время строгость в одежде. Манера поведения мягкая, сдержанная и отчужденная. В отдельных случаях на первый план выступают резкость и категоричность. В поступках руководствуется высокими нравственными нормами. Стремится во всем найти логику, построить теорию, систему, модель. При этом детали и факты его почти не интересуют.

Тип Гюго – А. Жирардо, М. Неелова, С. Орджоникидзе, Ж. Филипп.

Основные признаки: отличается приветливым взглядом и прекрасным настроением. Очень доброжелателен и коммуникабелен, любит делать подарки. Считает, что хорошее настроение необходимо поддерживать и передавать другим, плохое – скрывать, так как испортить человеку настроение – то же, что его обокрасть. Просматривается вполне реальный живот, что не связано с ожирением. Последнее приводит порой к парадоксам: многие обычно стройные женщины-гюго безуспешно изводят себя всевозможными диетами и доводят до скелетоподобного состояния, а «подушка» на животе не исчезает.

Тип Дюма – Л. Броневой, А. Меншиков, О. Табаков, Н. Хрущев.

Основные признаки: полная фигура с неопределенной талией. Лицо мягкое, округлое. Одевается со вкусом, порой изысканно. Очень дружелюбен и контактен, однако никому не навязывает своего общения. Независим в поведении, радуется жизни и наслаждениям.

Тип Наполеон – М. Горбачев, А. Пушкин, А. Пугачева, Э. Тейлор.

Основные признаки: победоносный взгляд, круглое лицо, короткий или «орлиный» нос. Фигура коренастая, со склонностью к полноте. Люди этого типа большие оптимисты, живут со вкусом, очень деятельны, напористы, иногда дерзки. Любят модную и эффектную одежду. Женщины предпочитают сочные и яркие цвета.

Тип Драйзер – Л. Брежнев, И. Ильинский, С. Ротару, И. Тургенев.

Основные признаки: привлекательная внешность. Открытое мужественное лицо у мужчин; прозрачные, «русалочки» глаза у женщин. Держит людей на далекой дистанции в общении, хотя внешне кажется очень доступным. Редко бывает откровенен даже с близкими знакомыми. В компании драйзер любит прислониться спиной к шкафу или двери и не садится, сколько бы его ни уговаривали.

Тип Джек – Р. Вуд, Дж. Кеннеди, Л. Ландау, А. Ширвиндт, С. Эйзенштейн.

Основные признаки: мужественный, прямоугольный овал лица, открытый оптимистический взгляд человека, обладающего физическими и сексуальными достоинствами. Фигура подтянутая, энергичная. Любитель походов и путешествий. Среди людей опасных профессий: каскадеров, оперуполномоченных – много представителей этого социотипа. Неразборчив в тонкостях моды, поэтому подолгу может носить одну и ту же одежду. Женщины не всегда способны подобрать подходящие украшения и косметику.

Тип Бальзак – Ю. Андропов, Д. Банионис, Н. Крупская, М. Кутузов.

Основные признаки: фигура тяжелая, грузная, нередко «откляченный» зад. Внешне ленив, движения замедленны. Вид хмурый, недовольный. Мало обращает внимания на свой облик и одежду. В общении деликатен и обходите-

лен, хотя при ущемлении своих интересов может быть агрессивен. Нередко впадает в меланхолию. Склонен к прогнозированию, чаще пессимистического толка.

1.5. Зрительный контакт

Процесс овладения языком тела начнем с рассмотрения глаз человека и изучения того, как мы пользуемся взглядом при каждодневном очном общении с другими людьми. Начнем с глаз, поскольку именно они являются нашим самым мощным средством самовыражения после слова (хотя, как известно, порой взглядом можно объяснить лучше всяких слов).

В наибольшей степени глаза проявляют свою силу, когда люди смотрят друг на друга. Такой контакт называется взглядом глаза в глаза, или зрительным контактом, как мы и будем в дальнейшем его именовать.

Объяснить силу и власть, которой обладает человеческий глаз, до сих пор остается затруднительным. Исследователи невербальных способов коммуникации (синонимичное обозначение языка тела) выдвигают на этот счет несколько предположений.

Некоторые полагают, что уже с колыбели мы воспринимаем глаза людей как объект непреодолимого интереса; они становятся первым, доступным даже младенцу, средством общения. Глаза имеют столь завораживающее действие, что мы особым образом реагируем даже на круги, так или иначе напоминающие глаза.

Другие утверждают, что наша готовность ответить взгля-

дом на взгляд инстинктивна и является элементом жизненно важных моделей поведения, поскольку именно тот из малышей, кто способен установить и сохранить зрительный контакт со взрослым (а следовательно, и завоевать внимание), имеет наибольшие шансы первым получить пищу и удовлетворить другие свои потребности.

Третьи считают, что значение зрительного контакта осознается человеком с приобретением определенного жизненного опыта и по мере роста мы быстро учимся прилично вести себя под взглядом взрослого, без труда читаем в глазах других симпатию или антипатию к себе.

Так или иначе, но сам факт значимости зрительного контакта в процессе коммуникации очевиден, и большую часть нашего внимания мы уделим далее формам этого контакта, целям, ради которых люди смотрят в глаза друг другу, и приемам наиболее эффективного пользования этим инструментом общения.

Грамматика глаз

Давайте рассмотрим отдельные виды зрительного контакта, а также познакомимся с некоторыми правилами, определяющими пользование этим инструментом. Итак, зрительный контакт может быть долгим (скажем, взаимные взгляды двух влюбленных) или мимолетным (когда мы бросаем взгляд на человека, которому внимание с нашей стороны явно придется не по вкусу).

Он может быть прямым (откровенное, беспардонное раз-

глядывание) или поверхностным. Зрительный контакт может также быть периодическим (вроде взгляда, который мы обращаем на собеседника лишь затем, чтобы убедиться, что он следит за нашей мыслью) или неотрывным (пристальный взгляд).

Существуют свои правила относительно того, что в другом человеке может стать предметом нашего зрительного внимания и сколь долго это внимание будет уместным проявлять. Попробуйте смотреть человеку «ниже пояса» или заглянуть под подол короткого женского платья, и вы вскоре поймете, что нарушили одно из правил.

Многим из нас покажется неприличным само это предложение, не говоря уже о невозможности ему последовать, — столь очевидным и строгим является правило, нарушить которое можно разве что при самых исключительных обстоятельствах.

У большинства людей частый или продолжительный взгляд вызывает неприятные ощущения. Пристальное разглядывание обычно воспринимается по меньшей мере как проявление бескультурья. Единственно, кому дозволено откровенно и во все глаза разглядывать других, так это детям, чей неприкрытый интерес к людям вполне может рассматриваться как проявление здоровой любознательности и интереса к миру.

Иными словами, к откровенному детскому любопытству люди относятся с терпимостью, хотя некоторые матери (сами

воспитанные на условностях среднего класса) могут сделать замечание ребенку школьного возраста по поводу того, что «так смотреть на людей невежливо».

На взрослых подобная терпимость, как правило, не распространяется, и тех, кто дает волю своим взглядам, часто воспринимают как умственно неполноценных или же социально опасных типов, от которых можно ожидать всяких неприятностей. Неотрывный взгляд – верный способ спровоцировать человека или выбить его из колеи.

Большинство из правил грамматики глаз (как и тех, что касаются других форм языка тела) определяется непосредственным контекстом, в котором зрительный контакт возникает. Впрочем, есть среди этих правил и бесспорно универсальные, то есть такие, которым необходимо следовать во всех случаях, во всякое время и повсюду в мире (или, скажем, почти повсюду).

Основные такие правила, согласно Майклу Арджилио (1972, 1975) и другим исследователям, следующие:

1. Чрезмерный зрительный контакт (назойливое разглядывание или частые поглядывания) обычно воспринимается как стремление подчеркнуть свое превосходство (или, по крайней мере, выразить претензии на превосходство), отсутствие уважения, угроза или скрытая агрессивность, желание унижить.

2. Недостаточный зрительный контакт расценивается как свидетельство невнимания, нежелания проявлять уважение,

как неискренность собеседника, наличие у него нечистых помыслов или проявление застенчивости.

3. Уклонение от зрительного контакта, при котором человек опускает глаза, обычно воспринимается как признание чужого превосходства и служит свидетельством покорности.

4. Человек станет уделять другому большое зрительное внимание при следующих обстоятельствах: люди находятся на достаточно большом расстоянии друг от друга; беседа носит отвлеченный характер и не затрагивает проблемных вопросов; человеку интересен собеседник и его (ее) мнение и реакции; человек относится к своему визави с симпатией или питает более глубокое чувство; он пытается доминировать над другим или стремится оказывать давление; он – экстраверт; или же, наконец, человек зависим от другого, а тот никак не желает проявлять отзывчивость и участие.

5. Человек сведет зрительный контакт к минимуму, если: он и его собеседник находятся рядом; они обсуждают хорошо известную или трудную тему; человека не интересуют реакции собеседника; он относится к собеседнику без симпатии; имеет более высокий статус; является интровертом или же страдает от того или иного психического заболевания.

6. Общение между людьми будет более активным и продуктивным, если характер зрительного контакта, установившегося между ними, соответствует потребностям каждого из собеседников в данной конкретной ситуации.

Цели налаживания зрительного контакта

Некоторые ситуации пользования таким инструментом, как зрительный контакт, были уже упомянуты выше, однако в целом спектр открывающихся перед человеком возможностей гораздо шире.

Цели установления зрительного контакта можно условно разбить на шесть категорий, и мы, соответственно, смотрим в глаза других людей, чтобы:

- 1) получить определенную информацию;
- 2) продемонстрировать свое внимание и интерес;
- 3) побудить к взаимодействию и контролировать его ход;
- 4) выразить свое превосходство, угрозу или психологически повлиять на оппонента;
- 5) выражать свою реакцию в процессе общения;
- 6) определить состояние и установки собеседника.

Давайте теперь рассмотрим подробнее эти категории целей. *Информация, которую мы получаем посредством зрительного контакта, представлена ключевыми сведениями о том, что:*

– говорят ли нам правду или лгут (лжецы, как правило, избегают смотреть собеседнику в глаза, разве что немало поднаторели в этом деле);

– относятся ли к нам с симпатией или, напротив, с неприязнью;

– с вниманием ли относятся к нашим словам, понимают ли смысл наших высказываний; в каком состоянии пребы-

вает собеседник (подавленные или погруженные в себя люди обычно избегают смотреть в глаза);

– узнали ли нас или нет (сделать правильное заключение поможет не только взгляд собеседника, но и выражение его лица).

Если мы просто посмотрели на человека, то тем самым уже дали ему понять, что он привлек наше внимание. Если мы смотрим дольше, чем каких-нибудь несколько секунд, человек решит, что не только завоевал наше внимание, но и вызвал определенный интерес.

Взгляд в глаза является уникальным средством продемонстрировать свое особое внимание в ситуации, когда дело касается интереса сугубо интимного характера. Только представьте, сколь проблематичным было бы продемонстрировать незнакомому человеку его сексуальную для вас притягательность, если бы вы были лишены возможности просто заглянуть ему в глаза (или были бы слишком застенчивы, чтобы это себе позволить).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.