

ЯЗЫК ВНЕШНОСТИ

Жесты, мимика, черты лица, почерк
и одежда



Искусство видеть человека насквозь,
ориентируясь на тончайшие
нюансы его облика

Сергей Степанов



Сергей Степанов

**Язык внешности. Жесты, мимика,
черты лица, почерк и одежда**

«Автор»

Степанов С. С.

Язык внешности. Жесты, мимика, черты лица, почерк и одежда /
С. С. Степанов — «Автор»,

Об умении видеть людей насквозь рассказывают легенды. Но каждый из нас, не обладая этим уникальным даром, может составить представление об окружающих не только по их суждениям и поступкам, но и по их внешности. Считается, что мнение о человеке складывается в первые 15–20 секунд общения, и за столь короткое время может возникнуть симпатия или неприязнь, расположение или недоверие. 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. Этому языку пока еще нигде не учат, и поэтому автор попытался наиболее подробно осветить в своей книге все аспекты невербального общения, с помощью которого можно наиболее точно составить представление о человеке. К ним относятся мимика и жесты, выражение лица, почерк, стиль одежды, прическа, макияж, сила рукопожатия и многое-многое другое, включая убранство дома. Вы научитесь делать правильные выводы и избегать ошибок в понимании другого человека.

© Степанов С. С.

© Автор

Содержание

Предисловие	5
Первое впечатление: парадоксы и иллюзии	7
Приложение 1	12
Приложение 2	15
О чем говорит внешность	16
Приложение 3	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Сергей Степанов

Язык внешности. Жесты, мимика, черты лица, почерк и одежда

Предисловие

По внешнему виду не судят только самые непроницаемые люди
Оскар Уайльд

Более двух тысяч лет назад китайский мудрец Лу Ван случайно встретил незнакомого юношу, с которым поспешил завязать дружеские отношения, более того – посватал к нему в жены свою дочь. Прозорливости мудреца можно только поразиться: судьбе было угодно, чтобы через несколько лет безвестный юноша провозгласил себя повелителем Поднебесной, первым императором династии Хань. По утверждению счастливого тестя, исключительные способности незнакомца и предначертанное ему величие он прочел, внимательно взглядевшись в черты его лица.

Эту историю отделяют от нас тысячелетия, и сегодня ее достоверность уже невозможно проверить. Но вот еще одна история, совсем недавняя.

Американский психолог Роберт Уайтсайд долгие годы посвятил изучению человеческих лиц. В частности, он подметил, что определенное строение лица характеризует потенциальных «аварийщиков» – людей, склонных неосознанно подвергать себя повышенной опасности при обращении с техническими устройствами. Сам Уайтсайд намеревался освоить навыки управления самолетом. Однако, обнаружив перед зеркалом такую настораживающую черту, отказался от своего намерения. Летный инструктор, которого также отличала эта малоприметная внешняя черта, не внял предостережениям психолога и продолжал полеты. Через несколько месяцев он разбился.

О способности «видеть человека насквозь» одни рассказывают легенды, другие относятся к этим рассказам с недоверием. Так или иначе, каждый из нас выносит суждение об окружающих не только по их словам и поступкам, но и по их внешности, которая оценивается часто неосознанно, интуитивно. Особенно это важно тогда, когда никаких слов еще не произнесено, никаких поступков не совершено. Считается, что мнение о человеке складывается в первые 15–20 секунд общения. Из чего за столь короткое время рождается симпатия или неприязнь, расположение или недоверие? Всегда ли справедливы эти оценки и как научиться избегать ошибок в понимании другого человека? Ответам на эти вопросы и посвящена данная книга.

Знание «бессловесного языка» во многом определяется нашей общей психологической культурой и во многом определяет культуру нашего общения. Именно от умения понимать без слов часто зависит успех деловых и личных отношений между людьми.

Этому языку почти нигде не учат. Хотя с научными основами невербального (бессловесного) общения стоило бы знакомить людей, для которых умение составлять о других правильное впечатление – профессиональная необходимость: педагогов, предпринимателей, врачей, актеров, политиков. Пока эта область психологии освоена явно недостаточно: психологи всерьез занялись ею лишь в последние два-три десятилетия. Правда, уже появились интересные книги на эту тему. Среди них – «О чем говорят лица» уже упоминавшегося Р. Уайтсайда, «Язык телодвижений» Алана Пиза, «Сигналы личности» Макса Люшера и другие. Однако большинство этих работ посвящено тому или иному аспекту психологии взаимопонимания: умению «читать» мимику, интерпретировать жесты и т. п. В данной книге автор попытался собрать

воедино информацию о самых разнообразных внешних проявлениях личности. Ведь человека нельзя воспринимать фрагментами, как нельзя увидеть лицо, в одиночку прогуливающимся по улице. Каждая внешняя особенность должна анализироваться в ансамбле с другими. По одной-единственной, пускай и ярко выраженной, черте внешности или характерному жесту нельзя делать однозначного вывода о наличии определенной черты характера.

Известно, что способностью тонко понимать «язык» лица и тела в совершенстве владел Леонардо да Винчи. Он открыл основы этого языка своим юным ученикам и оставил после себя плеяду замечательных художников. А маленькому Чарли Чаплину постичь тайны житейской психологии помогла мать. Часами просиживали они у окна, наблюдая прохожих, и она объясняла мальчику, как в движениях людей отражается их душевный мир. Способность «читать человека, как книгу» можно развивать. Если читателю это хотя бы отчасти удастся, автор будет считать свою задачу выполненной.

Первое впечатление: парадоксы и иллюзии

*У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление.
Дон-Аминадо*

На факультете психологии МГУ несколько лет назад был поставлен интересный эксперимент. Предварительно была сделана фотография заурядного мужчины средних лет. Его ничем не примечательное лицо не имело никаких ярких отличительных черт. На таких лицах, которые во множестве встречаются нам каждый день, наш взгляд обычно даже не останавливается. Надо сказать, что в реальной жизни этот человек ничем не выделялся из массы, не демонстрировал ни исключительных способностей, ни ярких поступков – положительных или отрицательных.

Перед фотосъемкой всякий человек обычно прихорашивается – поправляет прическу, проверяет, как сидит костюм. Данная фотография была сделана экспромтом: человек даже не успел приглаживать волосы и застегнуть ворот рубашки.

Получившийся портрет был предъявлен двум группам студентов – будущих психологов – якобы для проверки их психологической проницательности. Требовалось составить подробную характеристику человека, опираясь лишь на особенности его внешности.

Изображенный на фотографии человек был представлен двум группам испытуемых по-разному. В одной аудитории экспериментатор предъявил «портрет талантливого ученого», в другой – «портрет преступника», якобы позаимствованный с милицейского стенда «Их разыскивают». Упоминание об этом делалось вскользь, словно не имело большого значения для психологической характеристики. Однако выяснилось, что такая предварительная установка оказала на испытуемых решающее влияние.

В первой группе преобладали такие характеристики: «Его высокий лоб свидетельствует о большом уме, в глубоких глазах светится творческое вдохновение, прямой нос говорит о силе воли, высокой работоспособности, легкая улыбка подчеркивает доброту...»

Вторая группа характеризовала портрет примерно так: «Его плоский лоб свидетельствует об ограниченности, невысоком интеллекте; глубоко посаженные глаза – злые, кажется, что он готов убить кого угодно; прямой, резкий нос подчеркивает готовность идти к цели по трупам; ехидная ухмылка выражает озлобленность на весь мир...»

Даже невольная небрежность одежды и прически была расценена по-разному. В первом случае подчеркивалось, что одаренный человек одержим творческими замыслами и не придает значения внешности. Во втором то же самое якобы свидетельствовало о презрении к общественным нормам.

Трудно поверить, что эти психологические портреты относятся к одному и тому же человеку и составлены они будущими психологами – знатоками человеческих душ. А виной тому – оброненная вскользь реплика, которая и определила тональность восприятия.

Подобным иллюзиям бывают подвержены не только неопытные студенты. В XVIII веке величайшим знатоком человеческой природы считался цюрихский пастор Иоганн Лафатер. О его интересной, но спорной теории еще пойдет речь. Взгляды Лафатера на проявления личности в строении лица весьма уязвимы для критики, хотя история свидетельствует, что ему удавалось составлять удивительно точные и глубокие характеристики по одному лишь портрету незнакомца. Популярность Лафатера затмевала даже известность королей. Со всей Европы к нему привозили детей, возлюбленных, больных, присылали портреты, маски, слепки. Его боготворили, но и побаивались. Сам знаменитый граф Калиостро, с которым Лафатер мечтал встретиться, уклонялся от этой встречи, опасаясь разоблачения.

Естественно, у знаменитости нашлись и недоброжелатели. Они однажды сумели жестоко подшутить над пронизательным пастором. Зная, что Лафатер преклоняется перед гением Руссо, ему прислали портрет французского философа. Рассказывают, что, глядя на этот портрет, Лафатер с воодушевлением и трепетом произнес: «Это гений, его глаза, нос – свидетельство сниспосланного природой чуда...» Позже выяснилось, что это был портрет убийцы, незадолго до того повешенного в Парижской тюрьме.

Таким образом, внутренние установки, с которыми мы подходим к оценке другого человека, оказывают решающее влияние на наше суждение. Впрочем, существует еще много разнообразных факторов, влияющих на межличностное восприятие. Это, в частности, – степень эмоционального возбуждения, которое сопутствует оценке. Данный феномен исследовал польский психолог Я. Рейковский. Источником эмоционального возбуждения в его опытах была обстановка, предшествующая экзамену. Испытуемые – студенты – перед самым экзаменом встречались с незнакомым человеком, который вел с ними короткую беседу, касающуюся некоторых формальных анкетных данных. После сдачи экзамена студентов просили с помощью вопросника оценить внешний и внутренний облик недавно встреченного ими незнакомца. На следующий день их просили аналогичным образом оценить еще одного незнакомца. Испытуемые были разделены на две группы. Одна встречалась с личностью А перед экзаменом, а с Б – на следующий день; другая – наоборот. Оказалось, что оба эти человека получали более высокую оценку за привлекательность и дружеское расположение, когда встречались со студентами после экзамена, и соответственно – после спада эмоционального напряжения. Нетрудно понять, что состояние хронического стресса заставляет нас смотреть на окружающих исподлобья, без симпатии и в каждом видеть больше недоброжелательности и отрицательных черт. В известной мере оценки, которые мы даем другим людям, характеризуют не столько этих людей, сколько нас самих, наши настроения и пристрастия. Уверенные в себе люди часто оценивают других как доброжелательных и уравновешенных. В то же время неуверенные в себе имеют обыкновение видеть других как неотзывчивых и настроенных враждебно. Более тревожные и другим приписывают повышенную тревожность.

Склонность приписывать собственные качества или собственные состояния другим людям особенно сильно выражена у лиц, отличающихся малой критичностью и плохим пониманием своих личностных особенностей. В очень большой степени она характерна для «авторитарных» личностей и почти не обнаруживается у «демократичных». В экспериментальных ситуациях представители «авторитарного» типа, говоря о возможных реакциях «неавторитарных» личностей, приписывали им авторитарную манеру высказывания и свои суждения.

Каждый человек в чем-то уступает другому, но в чем-то и превосходит. Это может быть превосходство по разным параметрам: по социальному статусу, по личному статусу в группе, по интеллекту, по профессиональным достижениям, физической силе и т. д. Человеку, вызывающему у нас восхищение своим превосходством по какому-либо весьма значимому для нас показателю, мы приписываем целый ряд хороших качеств. Действует и обратный эффект: склонность недооценивать человека, у которого важное для нас положительное качество выражено слабо.

В ситуации общения часто применяется схема восприятия, которая запускается в случае неравенства партнеров в той или иной сфере – социальной (различный социальный статус), интеллектуальной, неравенство позиций в группе и т. п. Ошибки неравенства проявляются в том, что люди склонны систематически переоценивать различные психологические качества тех людей, которые превосходят их по какому-то параметру, существенному для них. Эта схема начинает работать не при всяком, а только при действительно важном, значимом для нас неравенстве. Если я, болезненный и слабый, хочу быть здоровым и сильным и встречаю пышущего здоровьем и силой человека, то я переоцениваю его по всем параметрам – он в моих глазах одновременно будет и красив, и умен, и добр. Если же для меня главное – эрудиция, обра-

зованность, то при встрече с сильным человеком ничего не произойдет, зато при встрече с интеллектуально превосходящим – ошибка будет иметь место.

Еще одна схема восприятия также широко распространена и довольно хорошо известна. Наверное, все согласятся, что те люди, которые нас любят или, по крайней мере, хорошо к нам относятся, кажутся нам значительно лучше тех, кто нас ненавидит или хотя бы недолюбливает. Это проявление действия фактора отношения к нам, который приводит к изменению оценки качеств людей в зависимости от знака этого отношения.

Показателен в этом плане результат исследования Р. Нисбета и Т. Вильсона. Студенты в течение получаса общались с новым преподавателем, который с одними испытуемыми вел себя доброжелательно, с другими отстраненно, подчеркивая социальную дистанцию. После этого студентов просили оценить ряд характеристик преподавателя. Результаты оказались однозначными. Оценки преподавателя доброжелательного оказались значительно выше, чем оценки «холодного».

Знаком отношения к нам, запускающим соответствующую схему формирования впечатления, является, в частности, все то, что свидетельствует о согласии или несогласии партнера с нами.

Психологи Карри и Кени, выявив мнение испытуемых по ряду вопросов, познакомили их с мнениями по тем же вопросам, принадлежащими другим людям, и просили оценить этих людей. Предъявляемые мнения варьировались от полного совпадения до совершенного несоответствия с позицией испытуемых. Оказалось, что чем ближе чужое мнение к собственному, тем выше оценка высказавшего это мнение человека. Это правило имело и обратную силу: чем выше оценивался некто, тем большее сходство его взглядов с собственными от него ожидали. Убежденность в этом предполагаемом «родстве душ» настолько велика, что разногласий с позицией привлекательного лица испытуемые попросту не склонны замечать.

В принципе ошибки восприятия, вызванные фактором отношения к нам, можно скорректировать. Мысленно представим человека, относящегося к нам хорошо, спорящим с нами по важному для нас вопросу: как он насмехается над нами, крутит пальцем у виска, демонстрирует нам нашу тупость и т. п. Несколько трудней вообразить человека, относящегося к нам плохо, согласного с нами во всех важных для нас вопросах. Но если это нам удастся, то можем получить неожиданный эффект, понять вдруг, что этот человек не таков, каким мы его привыкли представлять.

Важно помнить, что в условиях ограниченной информации о человеке отдельная значимая для нас положительная или отрицательная характеристика создает благоприятное или неблагоприятное представление о воспринимаемом человеке в целом. Одна существенная для нас черта окрашивает в свой тон и другие.

Особенно большое влияние на целостное впечатление о человеке оказывает его внешняя привлекательность. (Подробнее об этом речь пойдет в главе «Красота – страшное оружие».) Молодым людям было предложено оценить очерк, написанный женщиной, причем к тексту прилагался ее портрет. В одних группах испытуемых использовался портрет женщины с привлекательной внешностью, в других – портрет «дурнушки». Нетрудно догадаться, что более высокие оценки получил очерк красивой женщины.

В другом эксперименте молодых мужчин и женщин просили охарактеризовать внутренний мир людей, изображенных на фотографиях. Фотографии были разделены экспертами по степени привлекательности лиц. Людей с красивыми лицами чаще оценивали как уверенных в себе, счастливых, искренних, уравновешенных, любезных, находчивых, утонченных и более развитых духовно. Кроме того, мужчины оценивали красивых мужчин и женщин как более заботливых и внимательных к другим людям. ореол физической привлекательности вызывает сдвиг не только в оценках черт личности, но и в оценках результатов деятельности или отдельных поступков человека.

Студенткам университета, которые готовились стать педагогами, были даны описания проступков, совершенных семилетними мальчиками и девочками. Прилагались фотографии, сделанные крупным планом. Студентки должны были высказать свое отношение к каждому из детей и к их поведению. Студентки оказались более снисходительны к тем, у кого, по оценкам экспертов, была более привлекательная внешность.

К преувеличению положительной оценки приводит не только собственная привлекательность человека. Недаром говорят, что короля играет свита. В одном опыте мужчину с неброской наружностью представляли двум группам людей. В одной группе он появлялся вместе с женщиной, имеющей яркую привлекательную внешность, в другой его сопровождала женщина некрасивая и неаккуратно одетая. Первая группа нашла больше положительных качеств в мужчине, отношение к нему было более благоприятным. Этот и аналогичные опыты доказали, что впечатление о человеке определяется, в частности, и тем, в каком окружении мы его видим. Не потому ли наши нувориши, часто невзрачные на вид, так любят появляться на публике в сопровождении специально нанятого эскорта из хорошеньких девушек?

Американский психолог Гордон Олпорт исследовал «житейские обобщения», на которые, часто не осознавая этого, опираются в повседневном общении люди, вынося оценку новому для себя человеку. Олпорт предлагал большим группам испытуемых по первому впечатлению оценивать качества личности незнакомых им людей и обнаружил тенденцию воспринимать людей, носящих очки, или с высоким лбом как более умных, заслуживающих доверия, прилежных; видеть в пожилых и полных мужчинах людей надежных, уверенных в себе, ответственно относящихся к своему слову; воспринимать улыбающиеся лица более умными, а владельцев их – дружелюбнее настроенными по отношению к другим людям. Исследователь считает, что у большинства людей такие оценки образуются как следствие легкой ассоциации идей: люди, носящие очки, могли повредить свои глаза в учении, люди с высоким лбом имеют большое пространство для мозга и т. п.

Исследование, проведенное американским психологом Майклом Вогалтером, обнаружило, что бородатые мужчины представляются людям менее привлекательными, менее дружелюбными и, кроме того, кажутся старше, чем их гладко выбритые сверстники. Правда, Вогалтеру не удалось выяснить, отчего люди так неблагосклонно воспринимают растительность на лице мужчины.

В этом же исследовании Вогалтер, предъявляя испытуемым портреты, сделанные методом фоторобота, и прося их поделиться своими впечатлениями о человеке, обнаружил, что лысым мужчинам приписываются более высокий интеллект и зрелость, чем обладателям пышных шевелюр. Лысых может порадовать и тот факт, что само по себе наличие или отсутствие волос на голове мужчины не влияет на оценку окружающими его привлекательности. Кэрол Китинг из Колгейтского университета считает, что отдельные мужские черты, например, редящие волосы, могут особенно привлекать женщин. В наше время, говорит она, лысина придает мужчине внушительность, поскольку подразумевает зрелый возраст, а следовательно, достаточно высокое общественное положение.

Похожий эффект возникает и при восприятии противоположного признака – длинных волос у мужчины. При прочих равных условиях, если исключается версия социального протеста (характерного, например, для безалаберных хиппи), то фиксируется интеллектуальное превосходство. Мужчин с длинными волосами склонны считать более духовными, умными, интеллигентными, с более широким кругом интересов (вероятно, здесь срабатывает тот факт, что длинноволосые часто встречаются в среде творческой интеллигенции).

В возникающем представлении о каком-либо человеке его физические и психологические характеристики объединены в устойчивые пары: тучность и добродушие, стройность и интеллектуальность, закругленные линии тела и уживчивость, крупные размеры тела и уверенность в себе и т. п. Например, полного мужчину часто характеризуют как несколько старомод-

ного, разговорчивого, сердечного, добродушного, доверчивого, эмоционального, искреннего, любящего комфорт. О мускулистом, атлетического сложения мужчине часто говорят, что он сильный, мужественный и смелый, уверенный в себе, энергичный, дерзкий, инициативный. О высоком, худощавом и хрупком мужчине опрашиваемые чаще всего говорят, что он честолюбивый, подозрительный, скрытный, чувствительный к боли, нервный, любящий уединение. И хотя основания для таких характеристик существуют (об этом речь пойдет ниже), в приложении к конкретному человеку они могут оказаться довольно спорны.

Помимо названных найдены и другие оценочные тенденции, которые, хотя они довольно часто проявляются в практике общения людей, включают в себе лишь небольшую долю достоверности.

Значит, правильно говорят, что первое впечатление всегда ложно, и чтобы узнать человека, надо вместе с ним «съесть пуд соли»? Разумеется, все названные факторы способны сильно исказить наше восприятие. Но так или иначе впечатление о человеке складывается у нас в весьма непродолжительный отрезок времени и, как утверждают психологи, лишь 8-10 % информации мы черпаем из слов собеседника. Большую часть информации, которой мы обмениваемся в момент знакомства, передают отнюдь не слова. Положение тела, жесты, выражение лица, тон и темп речи – эти несловесные сигналы нами постоянно «считываются» и интерпретируются. Умение отвлечься от собственной предвзятости и сосредоточиться на чертах, по-настоящему важных, и составляет искусство «разбираться в людях». Но существуют ли такие внешние черты, которые можно непредвзято психологически интерпретировать? Об этом – дальнейший рассказ.

Приложение 1

Тест: ЧТО ГОВОРЯТ ВАМ МИМИКА И ЖЕСТЫ

1. Вы считаете, что мимика и жесты – это:
 - а) спонтанное выражение состояния человека в данный момент;
 - б) дополнение к речи;
 - в) предательское проявление нашего подсознания.
2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?
 - а) да;
 - б) нет;
 - в) не знаю.
3. Как вы здороваетесь с хорошими друзьями?
 - а) радостно кричите: «Привет!»;
 - б) сердечным рукопожатием;
 - в) вы слегка обнимаете друг друга;
 - г) приветствуете их сдержанным движением руки;
 - д) целуете друг друга в щеку.
4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? (Дайте три ответа)
 - а) когда качают головой;
 - б) когда кивают головой;
 - в) когда морщат нос;
 - г) когда морщат лоб;
 - д) когда подмигивают;
 - е) когда улыбаются.
5. Какая часть тела «выразительнее» всего?
 - а) ступни;
 - б) ноги;
 - в) руки;
 - г) кисти рук;
 - д) плечи.
6. Какая часть вашего лица наиболее выразительна, по вашему мнению?
 - а) лоб;
 - б) брови;
 - в) глаза;
 - г) нос;
 - д) губы;
 - е) уголки рта.
7. Когда вы проходите мимо витрины, в которой видно ваше отражение, на что вы в себе обращаете внимание в первую очередь?
 - а) на то, как сидит одежда;
 - б) на прическу;
 - в) на походку;
 - г) на осанку;
 - д) ни на что.
8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:

- а) ему есть что скрывать;
б) у него некрасивые зубы;
в) он чего-то стыдится. 9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника?
а) на глаза;
б) на рот;
в) на руки;
г) на позу.
10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак...
а) нечестности;
б) неуверенности в себе;
в) собранности.
11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?
а) да;
б) нет;
в) не знаю.
12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что...
а) первый шаг всегда делает именно мужчина;
б) женщина неосознанно дала понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;
в) он достаточно мужествен для того, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.
13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?
а) словам;
б) «сигналам»;
в) он вообще вызовет у вас подозрение.
14. Поп-звезды вроде Мадонны или Принца представляют публике жесты, имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?
а) просто фиглярство;
б) они «заводят» публику;
в) это искреннее выражение их собственного настроения.
15. Вы в одиночестве смотрите фильм ужасов. Что с вами происходит?
а) я смотрю совершенно спокойно;
б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;
в) закрываю глаза при особо страшных сценах.
16. Можно ли контролировать свою мимику?
а) да;
б) нет;
в) только отдельные ее элементы.
17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно...
а) глазами;
б) руками;
в) словами.
18. Считаете ли вы, что большинство наших жестов...
а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;
б) передаются из поколения в поколение;
в) заложены в нас от природы.
19. Если у человека борода, для вас это признак...
а) мужественности;
б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;

в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы регулярно бриться.

20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

а) да;

б) нет;

в) только у пожилых людей.

Подсчет очков:

1. а – 3, б – 4, в – 3. 2. 3. а – 1, б – 3, в – 0. г – 0, д – 3. 4. 5. а – 4, б – 4, в – 3, г – 2, д – 4, е – 2. 6. 7. а – 0, б – 0, в – 1, г – 1, д – 0, е – 1. 8. 9. а – 1, б – 2, в – 3. 10. 11. а – 2, б – 1, в – 3. 12. 13. а – 1, б – 3, в – 3, г – 2, д – 0. 14. 15. а – 3, б – 1, в – 1. 16. 17. а – 3, б – 2, в – 2. 18. 19. а – 3, б – 2, в – 1. 20. а – 3, б – 2, в – 1.

Результаты:

77–56 очков. У вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюдательность и чутье. Но вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Ваши «приговоры» поспешны, и в этом кроется опасность ошибки. Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях.

55–34 очка. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы плохо умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить свои отношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные слова и руководствоваться ими. Развивайте интуицию и больше полагайтесь на нее.

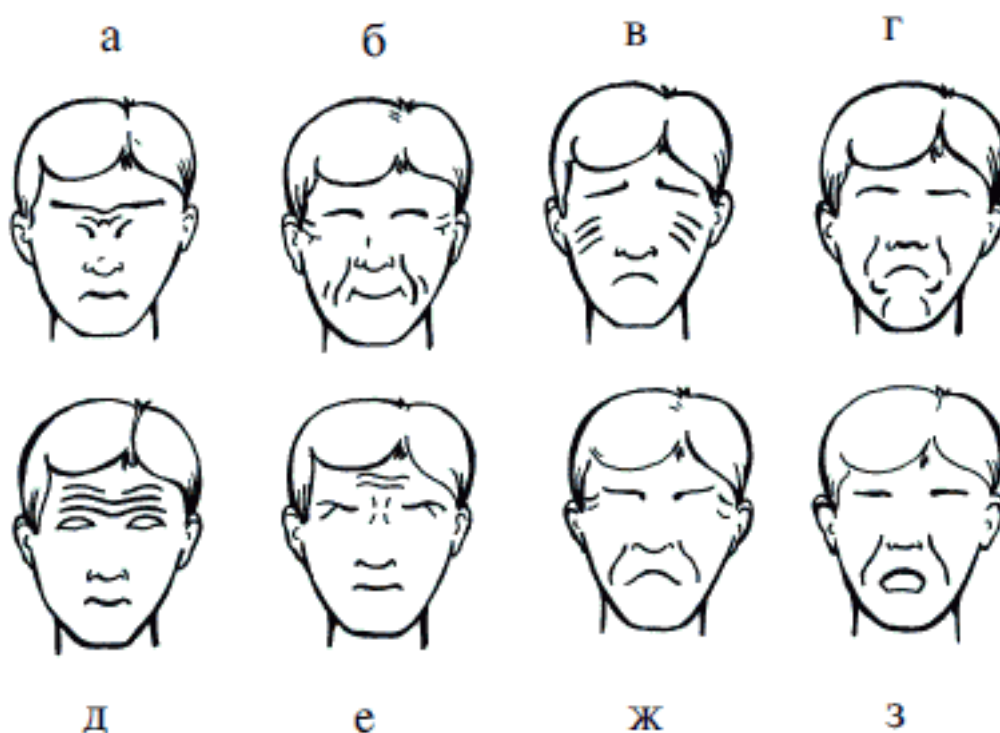
33–11 очков. Увы, язык мимики и жестов для вас – китайская грамота. Вам очень трудно правильно оценивать людей. Дело не в том, что вы на это не способны, просто вы не придаете этому должного значения. Тренируйте наблюдательность! Эта книга будет вам полезнее, чем кому бы то ни было.

Приложение 2

Тест: РАСПОЗНАВАНИЕ ЭМОЦИЙ

Всмотритесь в схематическое изображение лиц на рис. 1 и по некоторым деталям попробуйте в каждом случае определить эмоциональное состояние. Потом проверьте правильность своих ответов.

Если вы правильно «прочитали» шесть и более рисунков, значит, вы внимательны, наблюдательны, хорошо различаете нюансы мимики, что свидетельствует о наличии у вас богатого коммуникативного потенциала. Вы сможете хорошо разобраться в психологии собеседника, вовремя заметить изменения в его поведении, проявите сочувствие и сопереживание. Более низкий результат, увы, свидетельствует о недостаточном развитии данных способностей. Тем более внимательно читайте дальше...



Правильные ответы: а – внимание, удивление; б – сомнения, недоумение; в – недовольство, брезгливость; г – отрицание; д – агрессия, жестокость; е – смех; ж – горе, печаль; з – презрение.

О чем говорит внешность

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

Л. Н. Толстой

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

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

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

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

– Видите, какой размер! – сказал он. – Не может же быть совершенно пустым такой большой череп» (А. Конан Дойль. «Приключения Шерлока Холмса»).

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

Установлено, что в среднем вес человеческого мозга составляет около полутора килограммов. Исследователям удалось оценить размеры мозга многих людей, в том числе и выдающихся. Оказалось, что у писателя И. 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 Анатоль 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 пронизательности великого сыщика, английский писатель отдал дань расхожему житейскому заблуждению. Но означает ли это, что всякий вывод о характере человека, сделанный из наблюдений над его внешностью, столь же необоснован и ошибочен? Действительно, тонкое психологическое чутье встречается нечасто, и даже его обладатели не застрахованы от ошибок. Тем не менее существуют примеры поразительно острой способности оценивать людей. Один такой пример и послужил источником вдохновения Конан Дойля. Как известно, прототипом великого сыщика послужил университетский преподаватель Конан Дойля – главный хирург Королевской больницы в 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 климате, 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 назвали бы национальным характером), нетрудно определить и индивидуальный характер по выраженности соответствующих внешних черт.

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

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

Однако, по данным некоторых историков, до Аристотеля физиогномикой занимался Пифагор, которого некоторые ученые и считают ее родоначальником. Последовательными проводниками физиогномики были крупные ученые Древней Греции и Древнего Рима: выдающиеся врачи Квинтиллиан, Гелен и Цельс; крупные мыслители Цицерон, Плиний-младший и 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 улаждал ученого гостя всевозможными яствами и кальяном. Однако при расставании лицо хозяина вновь обрело злобное выражение, а счет, неожиданно врученный «почетному гостю», оказался невообразимо высоким. Пришлось отдать все деньги, халат и коня в придачу. Обчищенный до нитки, молодой физиогномист отправился в путь... славя всевышнего и своих учителей за то, что годы обучения в египетской школе не были потрачены даром.

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

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

В конце XVIII века такая формальная физиогномика получила развитие в многотомном сочинении цюрихского пастора Иоганна Лафатера, который сначала изучал психологические особенности человека (отчасти пользуясь признаниями прихожан на исповеди), а затем сопоставлял полученные данные с особенностями черт лица. Накопленные таким образом сведения послужили поводом к тому, что он стал доказывать возможность определения особенностей характера по рельефу лица и строению черепа и претендовать на роль основателя новой науки. Он писал: «Лица настолько же доступны чтению, насколько это присуще книгам, разница лишь в том, что они прочитываются в короткое время и меньше обманывают нас». Однако не все разделяли его энтузиазм. Давая оценку учению Лафатера, Георг Лихтенберг отмечал, что «эта теория представляет в психологии то же, что и весьма известная теория в физике, объясняющая свет северного сияния блеском чешуи селедочек... 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, немислимых для серьезного исследователя. Так, предмет его наблюдений составляли не все черты лица в их взаимодействии, а в основном его нижняя часть и так называемый лицевой профиль. Систематического метода выведено не было, объективные закономерности заменялись субъективным мнением автора, и в итоге труды Лафатера вызвали серьезную критику.

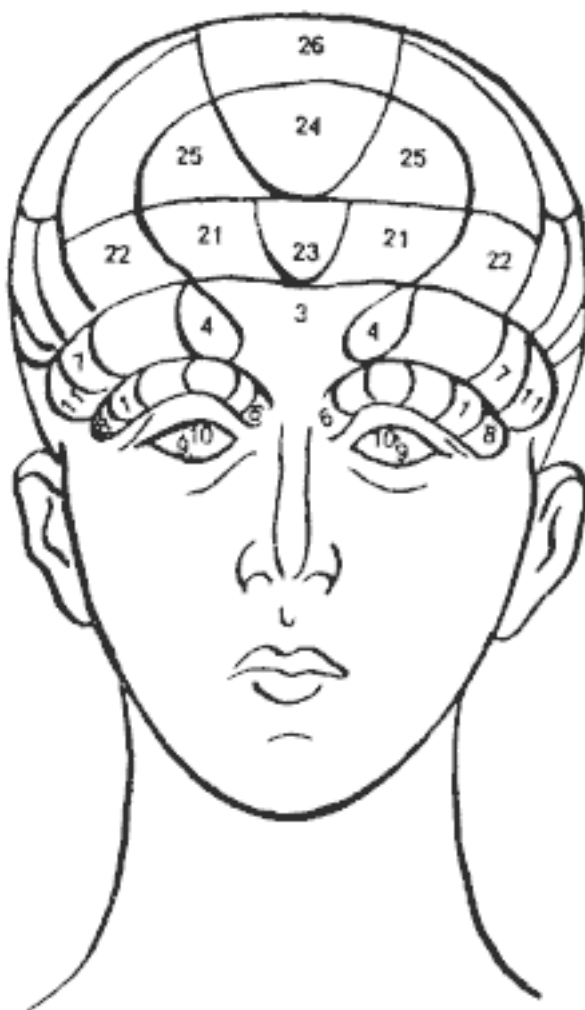
В изрядной мере разделял взгляды Лафатера австрийский врач Франц Иозеф Галль, создавший собственную интересную теорию. Еще мальчиком он обратил внимание, что те из его школьных товарищей, которых отличают большие и выпуклые глаза, помимо этой очевидной особенности обладают еще и очень хорошей памятью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

это наблюдение, Галль пришел к заключению, что за этот вид памяти ответствен участок мозга, расположенный позади глазных орбит. Различая память вещей, мест, названий, чисел, словесную и грамматическую память, Галль расположил выделенные им формы памяти в отдельных «органах» мозга. К числу способностей, локализованных в мозговой коре, он относил также смелость, честолюбие, общительность, любовь к родителям, инстинкт продолжения рода и т. п.

Галль и его ученики создали подробнейшие карты мозга, где указали локализацию моральных и интеллектуальных качеств человека. 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 наградила. 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», «краниоскопия», «краниология».

Теория Галля быстро завоевала популярность, в том числе и в нашей стране. Штаб-лекарь П. Пузино, который участвовал в заграничных походах 1813–1814 гг. и слушал лекции Галля в Париже, перевел его сочинения на русский язык. В 1816 г. в Петербурге вышла книга «Исследования о нервной системе вообще и о мозговой в особенности господ Галля и Шпурцгейма». Но материалистический дух нового учения не всем пришелся по вкусу. Когда в 1824 г. ученый-медик Д.М. Велланский изъявил желание читать публичные лекции о «Галловой краниоскопии», ему этого не разрешили, мотивируя отказ тем, что она «противна христианской религии». Но френологические идеи стихийно распространялись и охватили многие просвещенные умы. Вспомним хотя бы «небольшую гипсовую головку, разбитую на нумерованные 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 наклонов». Всерьез принимали систему Галля и лица из ближайшего окружения Пушкина. Друг поэта И. И. Пущин, вспоминая впоследствии лицейскую жизнь, и в частности лицейского дядьку Сазонова, писал о нем, что это было «необыкновенное явление физиологическое; Галль нашел бы, несомненно, подтверждение своей системы в его черепе». Упоминания идей Галля встречаются и у самого Пушкина. Самое раннее из них – в письме к Анне Керн от 1825 г. Полусерьезно-полушутливо предлагая ей бросить мужа и приехать к нему в Михайловское, одну из предпосылок такого поступка Пушкин видит в наличии у нее «сильно развитого органа полета». В поэме «Граф Нулин» герой ночью безошибочно на ощупь находит дорогу, ибо, согласно черновому варианту, он «местной памяти орган имел по Галлевой примете».



Френологические карты Галля

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



Френологические карты Галля

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, притупленная чувствительность, неспособность краснеть, склонность к татуировке

(!) и т. д. Аномалии в психике выражаются в мстительности, тщеславии, гордости, слабости рассудка, неразвитости нравственных чувств, особенностях речи и даже особом письме, напоминающем иероглифы древних. Руководствуясь этими признаками, Ломброзо признал возможным не только устанавливать тип преступного человека вообще, но и различать черты, присущие отдельным категориям преступников: вора́м, убийца́м, насильника́м 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. Уже упоминавшийся знаменитый герой Конан Дойля утверждал: «Человек самой отвратительной внешности, какую мне доводилось встречать, был великим филантропом, без счета жертвовавшим на нужды сирот, а самая очаровательная из виденных мною женщин оказалась отравительницей своих детей». Так или иначе, труды Ломброзо небезынтересно читать, но пользоваться ими невозможно, по крайней мере в целях криминалистической экспертизы.

Недостаточная обоснованность физиогномических теорий обусловила скептическое отношение к ним отечественных ученых, гордившихся своим материалистическим мировоззрением. При этом упускалось из виду, что многие признанные авторитеты материалистической науки не только не отрицали взаимосвязи внешнего и внутреннего, но и логически ее обосновали. Так, Ч. Дарвин и И. М. Сеченов высказали обоснованное мнение о том, что черты лица 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 нюансы поведения – как речевого, так и бессловесного. Только непротиворечивое сочетание множества внешних признаков позволяет нам выносить более или менее достоверную оценку. Следует обращать вни-

мание не только на форму лица, но и на такие подробности, как интонация речи, выразительные движения, позы и жесты, и даже рост партнера по общению. Впрочем, обо всем по порядку.

Приложение 3

Тест: ПОНИМАЮТ ЛИ ВАС ЛЮДИ?

Американский комик Пэт Пилсон однажды блестяще проиллюстрировал то огромное влияние, которое имеет язык тела. Он сумел прекрасно высмеять программы известных политиков, удалив из голоса все эмоциональные оттенки и зачитав тексты с использованием неадекватных жестов. В таком виде выступление производит парадоксальный, комический эффект.

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.