

Гленн Вилсон
Крис Макклафлин

ЯЗЫК ЖЕСТОВ

ПУТЬ
К УСПЕХУ

- Жесты и позы, ведущие к власти
- Что может рассказать о человеке его одежда
- Глаза человека — зеркало его внутреннего мира
- Жесты — составная часть имиджа
- Управление дистанцией — залог успеха в общении



 ПИТЕР

**Glenn Wilson
and Chris McLaughlin**

**Гленн Вилсон
Крис Макклафлин**

**Winning
with
Body Language**

**ЯЗЫК
ЖЕСТОВ**

BLOOMSBURY

Санкт-Петербург
Москва • Харьков • Минск
2001

Гленн Вилсон, Крис Макклафлин
ЯЗЫК ЖЕСТОВ - ПУТЬ К УСПЕХУ

Перевела с английского Л/. Налти/а
Серия «Сам себе психолог»

Главный редактор
Заведующий редакцией
Литературный редактор
Художник обложки
Корректоры
Верстка

В. Усманов
Е. Глат,
Е. Богатырева
С.
Л. Комарова, Г. Яку
Т. Кутишжкая

ПРЕДИСЛОВИЕ

Авторы этой книги не обещают в один момент изменить вашу жизнь, превратив вас в гораздо более приятного и преуспевающего человека, чем тот, каким вы были еще вчера вечером. Цель книги — помочь вам проникнуть в загадочный мир языка жестов и показать, как им пользоваться.

Нет сомнения в том, что вы часто обращаетесь к атому способу передачи информации, общаясь с друзьями, родственниками, деловыми партнерами, сослуживцами и с теми, с кем лишь на мгновение сталкивает вас повседневная жизнь. Он во многом определяет как вашу реакцию на окружающих, так и их отношение к вам. Стоит вам **ТОЛЬКО** сознательно отнестись к этим безмолвным сигналам, которые вы одновременно и подаете, и принимаете, как вы тут же откроете для себя **ВОЗМОЖНОСТЬ** более эффективного и действенного их использования.

Однако изучить язык жестов совсем не так просто, как иностранный язык. Можно прекрасно знать всю его «грамматику» и тем не менее испытывать значительные трудности в практическом ее применении. Особенность языка жестов состоит в том, что большинство сигналов передаются и принимаются быстрее, чем человек способен их зафиксировать сознательно. Поэтому, если вы будете чересчур сосредоточиваться на атом, можете утратить вашу природную живость и естественность и почувствовать смущение.

Представляется более плодотворным извлечь из этой книги необходимую информацию и использовать ее в конкретных ситуациях. Например, часто смотреть в глаза собеседнику следует потому, что именно так вы можете наилучшим образом проявить свое внимание, а вовсе не потому, что вы вычитали об атом в книге. Возможно, приобретенные знания помогут вам легче понять язык жестов окружающих. При атом вы

Изучив «победные* позы, жесты \к мимику, которые предлагают Гленн Вилсон и Крис Макклафлин, вы падут таксы на успех, і требуется уб беседиика, произнести хорошее виеча мне, понять намерения, чувства и мысли окружающих.

Glenn Wilson and Chris McLaughlin
ОГ. Вилсон, К. Макклафлин, 2000
© Иа милом «Imp..2001

Кг щии г mm* turn и t монет Виль воспроизведена и ••
мм было фа нсыммага разрешения владельце! авторских пом
ISBN 5-88782-330-5
ISBN 0-7471-2177-3 (англ.)

Лицензи
Налоговая лы

06.2000.
Исификагор пролукиин

ЮО книги и брошюры

Подписано к пе-іUтi 16 02 2000 Формат S4A108¹/₃₂. Уел п ож 15 ССП ** 105.

IAO «П мтр Бук ». 19610 і;идаг пая. 67

ИТИВО и I ИПК -Лени: .:IT» (типография им. Ван

Министерски РФ полетам печати, телсрал помешан ня и средств массооых коммуникаций.
191023. Санкт-Петербург, наб. р. Фонтанки

обнаружите, что гораздо проще в этом разобраться, если вы не вовлечены непосредственно в личный контакт. Наблюдения за окружающими на вечеринке или на пляже дают вам прекрасную возможность оттачивать мастерство понимания людей. Можно мысленно вернуться к любому разговору, стараясь проанализировать свои реакции.

Мы надеемся, что вы найдете многие советы и предложения, содержащиеся в этой книге, уместными и полезными, однако некоторые рекомендации вам придется переработать, соотнеся их с собственным опытом, ибо не существует двух совершенно одинаковых людей, — все мы немного по-разному смотрим на окружающий мир и его обитателей.

Основной замысел этой книги — немного вас развлечь и в то же время развить уже имеющиеся у вас навыки для создания лучшей, более удовлетворяющей вас системы связей с окружающими людьми. Для тех, кто никогда не умел успешно объясняться на языке жестов и потому испытывает трудности в общении с другими, эта книга поможет сделать первые шаги, не претендуя, впрочем, в полной мере заменить психолога или врача-консультанта, специализирующегося в области социального поведения. Несколько рекомендаций о том, как вести себя в подобных случаях, можно найти на в главе 11.

ГЛАВА 1

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕРЯТ СВОИМ ГЛАЗАМ

Она казалась очень дружелюбной, но что-то в ней меня насторожило-

У нас много общего, но я почему-то чувствую, что не могу на него положиться..

У нее, конечно, отличная профессиональная подготовка, но я не думаю, что она годится для этой работы...

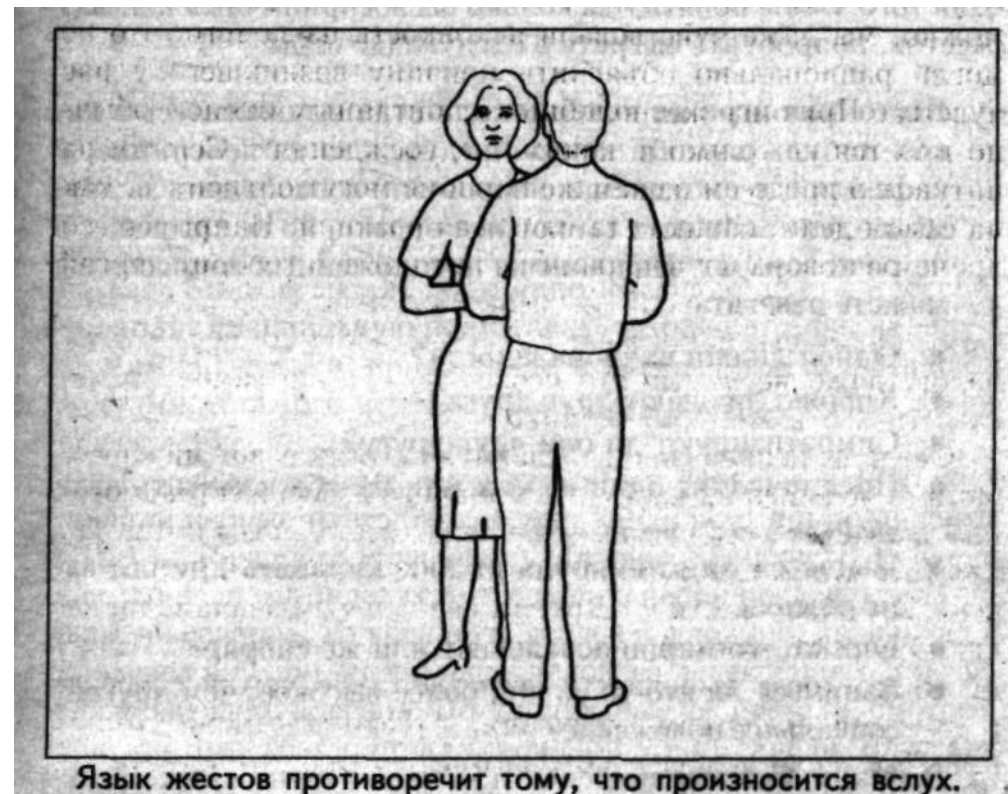
ЗНАЮ. ЧТО У ВАС НА УМЕ

Большинству из нас приходилось говорить что-нибудь подобное о людях, с которыми нас сталкивала судьба, и, возможно, мы даже чувствовали неловкость из-за того, что не могли рационально объяснить причину возникшего у нас чувства. Причина же подобных спонтанных оценок обычно кроется не только в наших предубеждениях. Ссылки на интуицию при всем нашем желании не могут объяснить, как на самом деле возникла та или иная реакция. Например, во время разговора вы воспринимаете то, о чем говорит другой человек, и отвечаете ему на сознательном уровне, но в то же самое время вы принимаете и все многообразие других сигналов, даже не всегда это осознавая. То же самое можно сказать и о вашем собеседнике.

Сигналы непрерывно передаются самыми разными способами, и большая их часть — с помощью языка жестов, который включает в себя выражение лица, жесты, позы и т. п. Но для того чтобы глубже проникнуть во внутренний мир человека, мы обращаемся и к другим визуальным знакам, таким как прическа, макияж, одежда и прочие аксессуары. Именно тогда, когда выявляется несоответствие между словами и другими средствами общения, и сеются семена сомнений. Так, если человек, которого вы только что встретили, утверждает, что рад вас видеть, но при этом смотрит мимо вас на остальных присутствующих и невнимательно вас слушает, вы скорее всего будете судить о его отношении к вам на основании его поведения, а не слов. Точно так же улыбка, в которой не участвуют глаза, покажется вам неискренней, хотя вы не сможете объяснить почему.

Совсем не обязательно оставаться с кем-то один на один, чтобы увидеть действие этой сигнальной системы, так как она прекрасно работает и в тех случаях, когда мы имеем дело с большой аудиторией. Преподаватели и лекторы, выступающие перед аудиторией, могут сразу выяснить, в какой степени заинтересованы их слушатели, глядя на то, как те сидят. Опущенные на грудь головы и крепко сцепленные руки свидетельствуют о том, что все эти люди безмолвно томятся от скуки. Если же они ерзают и вертятся на стульях сверх всякой

меры, то тем самым выдают свое тайное желание сбежать куда-нибудь подальше. Так как вы уже инстинктивно понимаете язык жестов, узнать побольше о том, как им пользоваться в различных ситуациях, не только полезно, но и весьма



забавно. Вы никогда не будете скучать на вечеринках и в любых компаниях, если сможете наблюдать, как общаются между собой разные люди. В ресторане или кафе ваше внимание может приковать какая-нибудь случайная пара за соседним столиком. Послания, которые он и она неосознанно посылают друг другу, могут превратиться в захватывающую повесть, если вы сумеете ее прочесть. На практическом уровне знание языка жестов поможет вам быть правильно понятым и сформировать у окружающих верное о вас представление. Кроме того, можно научиться читать тайные сигналы, скрытые за завесой слов, и составлять более четкое представление о том, что же в действительности думает или чувствует другой человек.

ПРОВЕРЬТЕ ВАШИ СПОСОБНОСТИ К ЯЗЫКУ ЖЕСТОВ

Для того чтобы понять, насколько вы восприимчивы к языку жестов, попробуйте сыграть в следующие игры.

Шуточная игра на вечеринке. Когда вы окажетесь в какой-нибудь шумной компании, будь то на вечеринке, в кафе или где-нибудь еще, попробуйте понаблюдать за двумя людьми, которых вы хорошо видите, но не слышите, о чем они говорят. На какие из предложенных вопросов вы можете ответить:

- Одной ли они национальности?
- Хорошо ли знают друг друга?
- Симпатизируют ли они друг другу?
- Предпочел бы один из них или же оба избежать этой встречи?
- Пытается ли кто-нибудь из них заставить другого замолчать?
- Они ЧО-ТО мирно обсуждают или же спорят?
- Занимает ли кто-то из них более высокое, чем другой, социальное положение?

Вы сами будете удивлены, насколько верно сможете судить об отношениях этих людей на основании простейших наблюдений.

Телевизионный тест. Попробуйте, выключив звук, посмотреть какую-нибудь телепрограмму и ответить на несколько вопросов.

Если это дискуссионная программа:

- Смогли ли вы угадать, о чем идет речь?
- Все ли участники обсуждения придерживаются единой точки зрения?
- Они спокойно обсуждают что-либо или ожесточенно спорят?
- Кто кажется самым искренним и наиболее заслуживает доверия?

Если это фильм или телеспектакль:

- В каких отношениях друг с другом действующие лица?
- Кто из них был вам симпатичен, а кто — нет?
- В какой степени вы способны уловить содержание происходящего?
- Хорошо ли вы понимаете чувства героев?

Минут через пять-десять включите звук и выясните, насколько точной была ваша интерпретация увиденного. Небольшое предостережение: если в передаче участвуют политические деятели, которые часто мелькают на голубом экране, помните, что об их истинных чувствах не так-то легко догадаться. Многие люди, постоянно имеющие дело с прессой, проходят специальную подготовку, в ходе которой, наряду с другими навыками, приобретают и умение владеть мимикой и жестами, для того чтобы производить на публику желаемое впечатление.

Политики многому научились с тех пор, как в 1960 году прошли первые теледебаты между кандидатами в президенты США Ричардом Никсоном и Джоном Кеннеди. В то время как Кеннеди выглядел естественным и непринужденным на экране телевизора, Никсон покрывался испариной, нервничал и произвел в целом впечатление человека неискреннего и не заслуживающего доверия. Потенциальные избиратели, смотревшие эти теледебаты, отдали свои симпатии Кеннеди, тогда как те, кто слушал эти же выступления по радио, пребывали в уверенности, что верх одержал Никсон. Сейчас, конечно, уже ни один из политиков не позволит так легко поставить себя в невыгодное положение перед публикой.

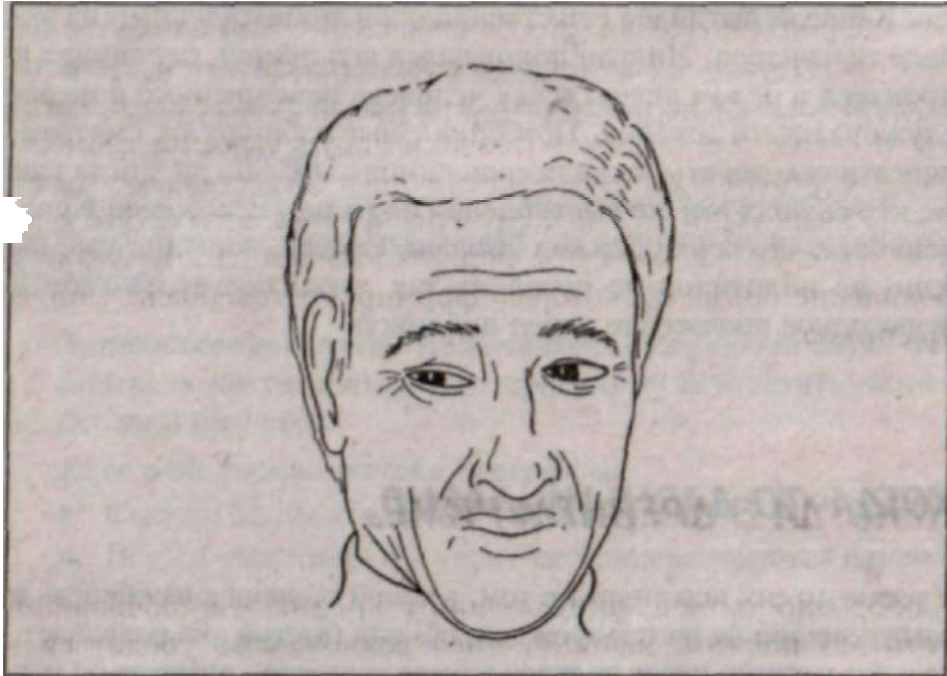
КОГДА-ТО ДАВНЫМ-ДАВНО

Ученые до сих пор спорят о том, в какой степени способность к языку жестов является врожденной, как быстро она развивается в тот период, когда человек учится говорить, и какую роль в ее развитии играет подражание окружающим. Самые современные представления позволяют думать, что способность читать

чужие мысли свойственна всем людям. Проще говоря, самые разные внешние признаки, такие как выражение лица или направление взгляда, помогают нам догадаться о чувствах других людей и об их намерениях по отношению к вам. Считается, что повреждение участков головного мозга, контролирующих эти функции, является основной причиной аутизма (полной неспособности соотносить себя с другими людьми) у детей.

Естественно, что у разных народов, живущих в разных частях света и говорящих на разных языках, значение некоторых выражений лица и жестов совпадает. Например, улыбка и смех свойственны всем людям, даже слепым от рождения, когда они веселы и счастливы. Люди озабоченные и сердитые хмурятся и сдвигают брови, а большинство, если чего-нибудь не понимают, пожимают плечами.

Чарльз Дарвин, автор «Происхождения видов», показал, что большая часть широкораспространенных жестов и гримас прошла долгий путь эволюции. На протяжении миллионов лет адаптируясь к изменению окружающей среды, они в результате приобрели иное значение, чем то, которое в них



Нахмуренное лицо первоначально могло означать намерение напасть на противника.

вкладывали наши далекие предки. Например, демонстрация зубов в улыбке означала когда-то предупреждение типа: «Я могу и укусить». Л нахмуренное лицо, вероятно, первоначально значило: «Сейчас вам не поздоровится». Возможно, отголосок давних времен проявляется и в те моменты, когда мы в недоброй усмешке показываем свои зубы, хотя, конечно, вряд ли вцепимся ими в кого-нибудь из-под влиянием отрицательных эмоций.

Как и следовало ожидать, одни и те же жесты могут иметь разное значение в разных странах. Полагают, что жесты и гримасы, которые означают одно и то же в культурных традициях большинства народов, являются врожденными. Например, люди во всех частях света поднимают брови, как бы приятно удивляясь, когда приветствуют друзей, которых давно не видели. Почти везде, куда бы вы ни поехали, вы встретите местные варианты кивков и покачиваний головой, означающие «да» и «нет», причем даже слепые и глухие пользуются ими с раннего детства. Одна из распространенных теорий гласит, что покачивание головой из стороны в сторону в знак отказа уходит корнями в самый ранний период человеческой жизни, когда младенец, отворачиваясь от груди или бутылочки с молоком, показывает, что он насытился. Дети, едва научившиеся ходить, качают головой еще выразительнее, когда хотят вернуться от ложки с едой, которую взрослые пытаются засунуть им в рот. Но существуют и общества, где значения многих жестов отличаются от общепринятых. Эти случаи зачастую обусловлены передающимися из поколения в поколение нормами, которые формируют совершенно иную традицию.

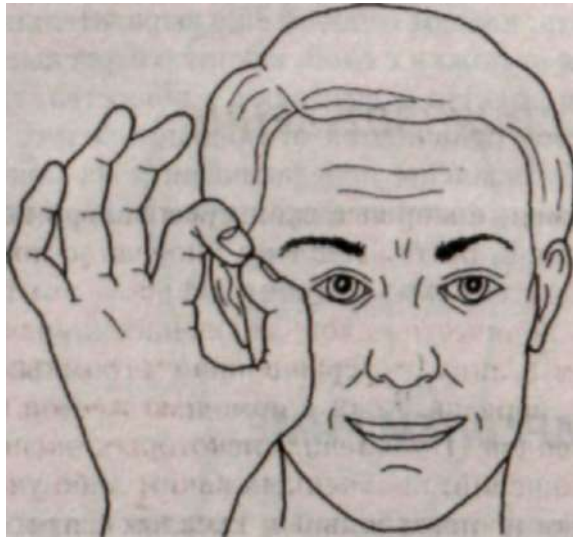
НЕКОГДА В ДРЕВНЕМ РИМЕ.

Любой иностранец, приехавший в Грецию и пробовавший хоть раз поймать машину, имел возможность убедиться в том, что традиционный поднятый вверх большой палец руки означает здесь совсем не то, что во многих других странах. Увидев столь непристойный жест, водитель-грек вряд ли ос-

тановится, чтобы кого-нибудь подобрать! И это не единственный пример одного из множества знаков, не имеющих универсального значения, а есть и просто уникальные, которые встречаются в единственной стране или районе. Например, население южной Италии, в особенности Неаполя, обладает богатым репертуаром знаков и жестов, которые были бы совершенно непонятны жителям иных областей. Иногда жестикуляция с целью преодоления языкового барьера может поставить вас в довольно щекотливое положение.

Представьте, что вы решили продемонстрировать, что все в порядке, сведя в кружок большой и указательный пальцы. Японец при виде подобного жеста подумал бы, что речь идет о деньгах, тогда как житель Мальты решил бы, что вы пытаетесь показать, что кто-то навеселе! В Других странах этот же жест имеет еще больше значений. Поэтому, прибегая к языку жестов, следите, чтобы ваш «передатчик» был настроен на нужную волну.

В большинстве случаев подобное непонимание может привести к серьезным последствиям, а иногда оказаться роко-



Этот жест во многих странах мог бы означать «Все в порядке», в других же — трактоваться совсем по-иному.

Я. Так, когда известный исследователь капитан Кук впервые высадился в Новой Зеландии, маори встретили его своим традиционным «воинственным» ритуалом (таким же точно образом в наши дни они приветствуют английскую королеву). Англичане, неверно истолковав это выражение дружественных чувств, в ответ застрелили нескольких аборигенов, что, в свою очередь, затруднило установление дипломатических отношений. Отголосок этих событий ощущается и по сей день. Сравнительно недавно двое английских пловцов едва не были застрелены албанской береговой охраной из-за того, что англичане расценили как разрешение удалиться движения рук, опускаемых ладонями вниз и сопровождаемых кивками головой, тогда как в действительности полицейские приказали им подойти. Существует и множество других тончайших различий в способах употребления языка жестов у представителей разных культур, что при контактах между ними часто создает ощущение непонятно почему возникшей неловкости. В эти различия входит расстояние, на которое можно приближаться к незнакомому человеку, мельчайшие оценки взглядов и тому подобное. Подробнее на этом мы остановимся ниже.

СЛОВЕСНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

С тех пор как ученые впервые заинтересовались невербальной коммуникацией, было выявлено множество поразительных вещей. Пожалуй, самое удивительное — это то крайне незначительное количество слов, являющихся значимыми в разговоре лицом к лицу, по сравнению с огромным количеством сигналов, передаваемых с помощью жестов и связанных с ним символов. По мнению некоторых экспертов, до двух третей сообщений, полученных каким-либо участником беседы, поступает по невербальным каналам связи. Конечно, важную роль играют и интонации вашего голоса, и манера говорить, и прочие нюансы. Однако, наряду с речевым восприятием, между людьми, как бы за порогом их сознания, постоянно курсируют сообщения, которые они принимают и на

которые они реагируют, прежде чем сознание подвергнет их рациональному анализу. Глядя в лицо собеседнику, вы замечаете и интерпретируете тончайшие микровыражения, легчайшую игру мускулов, малейшее движение взгляда. Вы не имеете возможности внезапно остановиться и сознательно их оценить, но вся суть в том, что они-то достигают своей цели в любом случае.

Тот факт, что сообщения передаются на столь высокой скорости, представляется чрезвычайно важным. Скорость эта абсолютна, и, поскольку контроль сигналов ведется на уровне подсознания, мы способны воспринять бесконечное их количество. Наша книга вовсе не ставит перед собой задачу превратить вас в робота, который больше не сможет естественно и непринужденно вести себя с окружающими. Вы всегда будете передавать больше, чем сами осознаете, и фиксировать бесконечное множество сигналов, исходящих от других. И это — совершенно нормальная сторона человеческого общения. Но понимание того, что же и как происходит на самом деле, объяснит ваши собственные реакции на окружающих, а также то, как они воспринимают вас. На основе полученных знаний вы сможете научиться модифицировать свое поведение, для того чтобы улучшить отношения с другими, исключив возможность непонимания. Книга поможет вам развить способность видеть живых людей под теми масками, которые они на себя надевают, что сделает ваше общение более искренним и плодотворным.

ЯВЛЯЕТЕСЬ ЛИ ВЫ «ОТКРЫТОЙ КНИГОЙ» ДЛЯ ОКРУЖАЮЩИХ?

Вопросы

1. Можете ли вы солгать так, что это останется незамеченным?
2. Думают ли когда-нибудь другие, что вы недоброжелательны и холодны, тогда как на самом деле вы просто застенчивы?

3. Сваливают ли на вас все неприятные дела, потому что окружающие считают, что вы тот самый человек, которым можно командовать?
4. Легко ли вам удастся убеждать других в своей правоте?
5. Вы плохо сдаете экзамены или проходите деловые собеседования из-за того, что слишком нервничаете?

За всеми этими вопросами стоят типичные ситуации, в которых важную роль играет ваш язык жестов, вне зависимости от того, сознаете ли вы это или нет.

Ваши ответы:

1. Если окружающие всегда чувствуют, когда именно вы лжете, то это, вероятно, происходит потому, что вы сами им об этом сообщаете — возможно, выражением лица, глазами или тем, как держите руки. Мы вовсе не учим вас, как превратиться в квалифицированного обманщика, но уж если приходится в чем-то уверять собеседника, нужно постараться выглядеть более убедительно. О том, как этого добиться, прочтите в главе 9.
 2. Большинство людей симпатизирует тем, кто кажется им открытым и благожелательным и искренне интересуется их делами. К несчастью, человек застенчивый распространяет вокруг себя почти такие же сигналы, как и тот, кто совершенно пренебрегает другими, так как с целью защиты они пытаются выглядеть неприсутственными. Для того чтобы понять, что же именно вы делаете не так, откройте книгу на с. 204.
 3. То, как вы смотрите на окружающих, и даже ваши позы и движения могут создать у них впечатление, что вы принадлежите к типу подчиненных, даже если внутренне вы протестуете против подобной оценки. Они будут меньше оказывать на вас давление, если вы усвоите более позитивный язык жестов, направленный на защиту своего достоинства. Рекомендации, как это лучше сделать, вы найдете в главе 5.
1. Некоторые обладают даром убеждать слушателей в том, что черное является белым, и львиная доля их секрета заключается в том, что они ведут себя как уверенные, заслуживающие ваше доверие люди. За-

частую важно не то, что именно они говорят, а то, как они это говорят, причем умение это способен развить в себе каждый. Как это сделать, мы объясним в главе 6.

5. В то время как совершенно естественно волноваться в определенных ситуациях, можно научиться скрывать видимые признаки своего волнения. Не так уж трудно контролировать те незначительные движения и мимику, которые вас выдают; подробнее об ЭЮМ можно прочесть в главе 3.

ЖЕНЩИНЫ СПОСОБНЕЕ

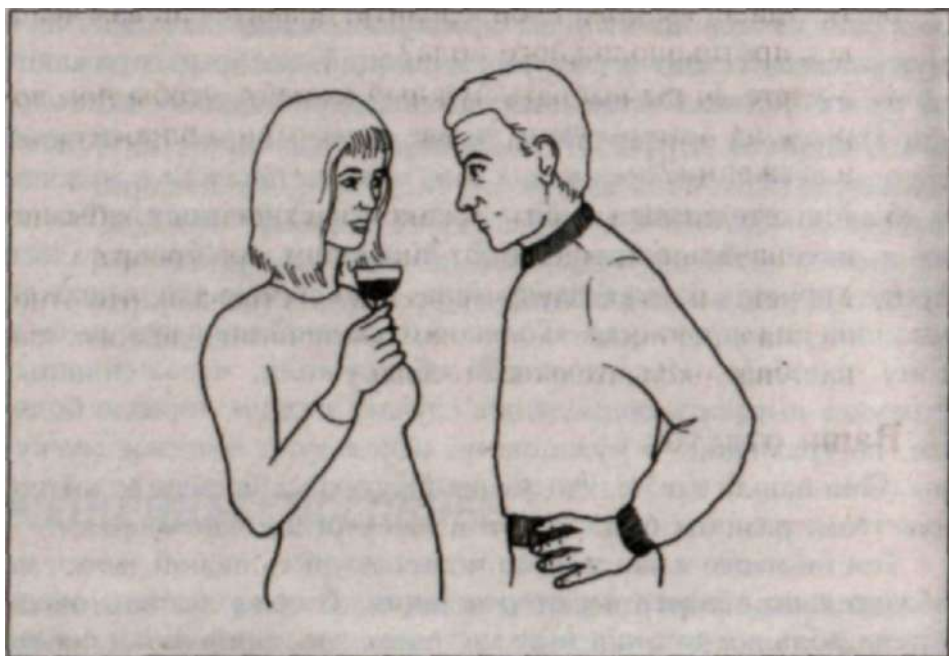
Известно, что Некоторые люди обладают природным даром говорить без СЛОВ, пользуясь им как для передачи собственных сообщений, так и для безошибочного понимания окружающих. Нас не должно удивлять то обстоятельство, что в этой группе больше женщин, чем мужчин. Некоторые полагают, что в развитии этой способности у девочек основную роль играет воспитание, хотя возможно, СВОЙСТВО это является частью так называемого материнского инстинкта. Каждая мать нуждается в способности понимать эмоции своих детей и соответственно реагировать на них задолго до того, как они смогут выразить свои желания словами.

В Прошлом женщинам, неликом зависящим от мужчин в экономическом отношении, также было важно предвосхищать желания представителей сильного пола, улавливать их настроения и передавать это искусство своим дочерям. Ученые допускают, что именно генетические факторы обуславливают развитие аутизма — болезни, гораздо чаще наблюдаемой у мальчиков, чем у девочек. В чем бы ни заключалась истинная причина этого явления, несомненно одно — женщины гораздо «прозрачнее» мужчин (потому что выражают свое истинное «я» более откровенно) и гораздо лучше них владеют языком жестов. С другой стороны, мужчины больше склонны скрывать свои чувства, пряча свое истинное лицо, и им труднее воспринимать сигналы, посылаемые другими.

Одно из принципиальных различий между женщинами и мужчинами состоит в количестве эмоций, которые отражаются на их лицах. Специальное исследование группы психологов Йельского университета, проводившей опрос смешанной группы людей, заключалось в том, что они просили и мужчин и женщин представить себя в самых разнообразных ситуациях и вести себя соответственно. Например, им предлагалось Прореагировать на сообщения типа: «Вы только что выиграли миллион долларов или «Только что скончалась ваша мать» и тому подобное. Исследователи обнаружили, что женщины, стремясь выразить подходящие случаю эмоции, гораздо больше, по сравнению с мужчинами, используют лицевые мускулы. Они нашли также, что женщины гораздо больше отдаются чувствам; разница была и в том, как они их выражали.

Тем не менее язык жестов может изучить любой, вовсе не обязательно владеть им от рождения. В его усвоении очень важна роль воспитания и культурных традиций. Если бы вы наблюдали разговор между уроженцем южной Италии и англичанином, то почти наверняка могли бы указать, кто есть кто, не слыша ни слова из ТОГО, О чем они говорят. И некоторых кругах люди воспитываются так, что почти не проявляют своих истинных чувств. Исследования показывают, что, например, лица японцев действительно непроницаемы, даже для их соотечественников. Было замечено, что европейский ребенок, воспитанный в Японии, с трудом может судить по лицам японцев об их чувствах. Он сможет понять гораздо больше, общаясь с выходцами из европейских стран.

Чтобы вы лучше уяснили себе всю сложность ситуации, добавим, что экстраверт, пытающийся скрыть свои чувства, в действительности более выразителен, чем интроверт, и, по-видимому, в большей степени выдает свои настроения. Стоит тут же вас предостеречь: такие люди если уж очень захотят, то гораздо лучше маскируют свои чувства и потому могут быть очень ловкими обманщиками. Искусство поведения почти полностью сводится к совершенствованию языка жестов, а следовательно, к лицедейству. Джордж Берне когда-то заметил: «Главное достоинство актера — его искренность. Если он может ее имитировать, то как актер он состоялся». Проще говоря, открытые, эмоциональные люди являются лучшими актерами, чем замкнутые и застенчивые.



В разных странах допустимая дистанция при разговоре может быть различной. На этом рисунке женщина ощущает, что мужчина посягает на ее личное пространство, и ее реакция приобретает оборонительный оттенок.

УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ ЧИТАТЬ ЗНАКИ?

Некоторые идут по жизни, постоянно получая удары и часто приходя в отчаяние из-за поведения окружающих. Они оказываются неподготовленными к тому, что что-нибудь может случиться, так как не улавливают те многочисленные сигналы, которые могли бы их предупредить о надвигающихся переменах. Прекрасно сознавая то, что никто не в состоянии каждый раз правильно истолковывать эти предупредительные сигналы, заметим, что ваши отношения с близкими все же заметно бы упростились, если бы вы были способны ответить «да» или, по крайней мере, «иногда» на следующие вопросы:

1. Можете ли вы определить, когда вам лгут?
2. Всегда ли ваши первые впечатления о людях оказываются верными?

Всегда ли вы можете определить, правится ли вам человек противоположного пола?

4. Умеете ли вы выбрать нужный момент, чтобы поговорить на интересующую вас тему или попросить об одолжении?
5. Можете ли вы сказать, в каком настроении пребывает ваш начальник, еще не вступив с ним в разговор?
6. Можете ли вы сказать, что всегда чувствовали, что отношения с любимым человеком закончились до того, как наступал окончательный разрыв?

Ваши ответы:

1. Вопреки тому, что думает большинство людей, почувствовать ложь не так-то легко. Гораздо легче разоблачить того, кою вы очень хорошо знаете, или того, кто просто-напросто не очень хорошо умеет лгать. Ловкие обманщики зачастую знают, как замаскировать очевидные признаки лжи, однако допускают все же почти неуловимые промахи, которые вы, возможно, отметите, если будете знать как. Чтобы больше узнать об этом, загляните в главу 8.
2. Если вы можете утвердительно ответить на этот вопрос, то, несомненно, обладаете высокочувствительными «антеннами». Благодаря этому вы улавливаете мельчайшие нюансы в поведении человека, и для вас становится очевидным то, что скрывается под теми масками, которые надевает большинство людей при первом знакомстве. В действительности многие из нас, стремясь произвести определенное впечатление, изо всех сил стараются поначалу не выказывать все стороны своей натуры. Допустим, например, что некто, желая выступить в роли бунтаря, носит нечто совершенно неуместное и неординарное, делает невообразимые прически и пытается вас шокировать намеренно провокационными замечаниями. Иногда под этим внешним обликом может скрываться деликатная от природы душа человека, который получает истинное наслаждение от разыгрываемого спектакля. В следующей главе вы узнаете, как при первом знакомстве понять, что именно представляет из себя тот или иной человек.

3. Если только вы не сверхсамоуверенны, то, вероятно, не доверяете своим инстинктам целиком, даже когда нет сомнений в том, что этот человек очень и очень вам нравится. Большинство из нас боится выглядеть глупо в собственных глазах, если вообразят слишком много, прежде чем сигналы станут совершенно очевидными. Обратив на них внимание, придется очень уж постараться, чтобы неверно их истолковать, тогда как на самом деле необходимо лишь убедиться в правильности своих предчувствий. Седьмая глава нашей книги полностью посвящена сексуальным сигналам, а также передаче и приему всего комплекса этих сообщений.
4. Если вы один из тех людей, которые знают, как выбрать нужный момент, вы уже давно осознали и то, что бывают случаи, когда самое лучшее — солгать. Не стоит приставать к кому-либо, когда он занят или поглощен тяжелыми переживаниями, так как он будет лишь раздражен и может дать отрицательный ответ, который потом трудно будет изменить. Перед тем как изложить ваше дело, обращайтесь внимание на позы и жесты вашего собеседника, свидетельствующие о том, что он расслабился и потому более открыт для вас. Подробнее об этом можно прочесть в третьей главе.
5. В каждом учреждении найдется человек, вечно вламывающийся туда, куда бы сам черт не сунулся, и только потому, что он никогда не замечает предостерегающих сигналов. Если ваш начальник встал не с той ноги или только что сцепился с кем-нибудь из сослуживцев, его скверное настроение написано на нем большими буквами. Оно явственно читается в выражении его лица, позе и движениях. А если уж случилось так, что ваш шеф склонен к приступам мрачной меланхолии или вспышкам гнева, в ваших же собственных интересах заранее распознавать признаки надвигающейся грозы и вести себя соответственно. Как лучше пользоваться языком жестов, чтобы преуспеть на службе, мы расскажем в главе 8.
6. Зачастую в любовной лирике мы встречаем жалобы героя на то, что возлюбленная к нему охладела и нежное

чувство угасло, — возникает вопрос, а как же, однако, они об этом узнают? Информация такого рода может быть передана не только при помощи слов, но и тем, как возлюбленная смотрит или же не смотрит на вас, как часто к вам прикасается, насколько близко от вас предпочитает находиться, но и множеством других невербальных способов.

СОВЕРШЕНСТВУЙТЕ ВАШИ НАВЫКИ

Даже если природа одарила вас способностями к языку жестов, наверняка вам есть еще чему поучиться. С другой стороны, психологи обнаружили, что есть много людей, которые, непонятно как, остались совершенно невежественными относительно правил этой игры, и это затрудняет их общение с окружающими. Например, тот, кто никогда не смотрит людям в глаза, потому что не владеет присущим хорошим собеседникам тонким искусством демонстрации внимания, может в конечном итоге остаться одиноким и изолированным социально. Как мы уже отмечали, застенчивый человек зачастую ведет себя подобно грубому и асоциальному и именно так подчас воспринимается другими. Когда на помощь таким людям приходит психолог, он на первых порах пытается выработать у них хотя бы более дружелюбную манеру поведения, снимая их скрытой камерой, чтобы продемонстрировать им, как они выглядят со стороны и какое производят впечатление.

Интересно, что эффект положительного ответа простирается гораздо дальше, чем вы можете себе представить. В одном эксперименте группу людей перед началом лекции разделили на две части. Одной было велено вести себя так, будто докладчик их чрезвычайно утомлял рассказами о скучных предметах, другой — так, словно они находили лекцию захватывающей и увлекательной. Впоследствии оказалось, что вторая группа усвоила из прослушанного доклада гораздо больше информации, нежели первая, и испытывала больше энтузиазма по поводу услышанного.

Установка на заинтересованное поведение привела к положительным результатам, тогда как противоположная резко снизила восприятие в группе негативного поведения. Другой опыт, проведенный в Калифорнии, выявил, что люди подражают выражению лиц и вырабатывают ответы, соответствующие выражаемым эмоциям. Утверждение «Улыбайся, и тебе улыбнется весь мир» в конце концов оказалось истинной правдой. Противоположное, гласящее: «Плакать придется тебе одному», возможно, и не совсем верно, если плакать вы



будете не очень долго, однако море слез рано или поздно может сделать ваше общество нежелательным для других. Нужно ли вам лишь совершенствовать ваш язык жестов, или же вы чувствуете, что еще многому должны учиться, ясно одно — положительное воздействие прочитанного на отношения с окружающими оправдывает силы, затраченные на прочтение этой книги. Очень скоро люди начнут относиться к вам по-другому, да и сами, несомненно, предстанут перед вами в другом, более ярком, свете.

ГЛАВА 2

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

«Мы не можем допустить, чтобы у нас в приемной находился кто-нибудь, кто так выглядит».

«Он мне не нравится — он из тех, кто надевает разные носки».

«Она всего лишь жертва моды».

Вы наверняка слышали заявления о том, что нельзя судить по одежке, и возможно, их разделяете, хотя в большинстве случаев мы судим о людях именно так. Более того, наши первые впечатления имеют тенденцию сохраняться очень долго, и много воды утечет, прежде чем вы начнете по-другому относиться к данному человеку. Совершенно очевидно, что прежде чем с кем-либо заговорить и ближе познакомиться, вы будете вынуждены составить свое мнение исходя из внешнего вида этого человека и построенных на этой основе предположений.

ИГРА С УЧАСТИЕМ ПОПУТЧИКОВ

Если вы не согласны с утверждением, что внешний облик людей оказывает на вас столь мощное воздействие, прибегните к такому простому приему. Когда окажетесь в поезде, автобусе или любом другом общественном месте, посмотрите на ваших соседей, затем на мгновение закройте глаза. Открыв глаза и посмотрев на соседей две-три секунды, закройте их снова. Подумав немного, прикиньте, на сколько из предложенных вопросов вы сможете ответить. Смысл теста не в том, чтобы выяснить, правы вы или нет, а в том, чтобы проверить, удалось ли вам составить какое-то определенное мнение, позволяющее дать ответ на каждый из предложенных вопросов, касающихся ваших попутчиков:

1. Какого они пола?
2. Сколько им лет?
3. К какой национальности или этнической группе они принадлежат?
4. Работают ли они, и если да, то чем занимаются?
5. К какой социальной группе можно их отнести?
6. Умны ли они?
7. Какое общее впечатление они производят? Можно ли сказать, что они дружелюбны, внушают доверие, агрессивны, обладают чувством юмора и тому подобное?

Зачастую в обыденной жизни мы оказываемся перед необходимостью ответить на все эти вопросы, даже когда совсем ничего не знаем о человеке и никогда раньше в глаза его не видели. Вы можете строить ваши умозаключения, соотнося то, что видите, с набором стереотипов, существующих где-то в глубинах вашего сознания. Эти стереотипы основаны на жизненном опыте, предрассудках, образах, созданных средствами массовой информации или чем-нибудь еще, и могут иметь мало или совершенно ничего общего с реальной личностью, которую вы оцениваете. Многим из нас следует приложить колоссальные усилия, чтобы избежать влияния этих стереотипов, так часто определяющих наши реакции на тех или иных людей, а это не всегда удается. Об одном, в некотором роде драматическом случае рассказывал недавно по радио один темнокожий молодой адвокат. Он сопровождал в суд своего клиента - белого, небрежно одетого мужчину, сам же был облачен в строгий костюм для судебных заседаний, хотя и сохранял свою буйную курчавую шевелюру, против которой в суде никто не возражал. Когда он со своим подзащитным вошел в зал заседаний суда, распорядитель — белая женщина средних лет — сделала деликатную попытку проводить его к скамье подсудимых, а его клиента — к местам, предназначенным для участников судебного процесса. Она смущенно извинилась, когда ей указали на ее ошибку. Рассказав об этом случае, адвокат добавил, что поведение этой женщины полностью оправдывалось ее жизненным опытом. До этого дня она никогда не видела чернокожего адвоката, зато встречала в суде множество преступников негров с характерными курчавыми волосами.

Представления о людях, построенные на основе предвзятых суждений, часто мешают нам разглядеть истинное лицо другого человека. Например, если вы узнаете, что ваш новый сосед — скромный государственный служащий, и увидите, как он ежедневно уходит из дома, облачившись в строгий костюм, с зонтиком и портфелем, то легко можете счесть его человеком «правильным» и скучным, с которым не стоит и разговаривать. И, таким образом, никогда не узнаете, что в свободное от работы время он поет в ансамбле и преподает в школе современного танца. Точно так же, решив, что новая подружка вашего сына невоспитанна и малообщительна, вы не потрудитесь

узнать ее получше. И в конце концов она действительно станет вести себя с вами соответственно вашим представлениям, тогда как на самом деле она всего лишь нервничала и смущалась при первом знакомстве.

ЧТО ПРОИЗВОДИТ НА ВАС ТАКОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ?

Если вы спросите, как же все-таки люди составляют свое мнение о других, они ответят, что либо не знают, либо сошлутся на интуицию. По мнению психологов, оба эти ответа одинаково далеки от истины.

В действительности мы формируем наши представления об окружающих соотнося полученную информацию с тем, что нам известно. Необходимая информация поступает к нам самыми разными путями — из того, что мы слышим и видим, и даже на уровне запахов и ощущений. Поэтому, столкнувшись с тем, кто нетвердо стоит на ногах, чей язык заплетается и от кого пахнет спиртным, мы понимаем, что этот человек пьян. Однако, если бы в жизни своей мы никогда не видели никого в состоянии алкогольного опьянения, мы бы затруднились объяснить поведение такого человека. Но тот, кто прожил долгие годы рядом с алкоголиком, зачастую может абсолютно точно определить, пьян он или же нет, лишь услышав, как тот открывает входную дверь.

И хотя любой из нас проводит много времени, наблюдая и сравнивая, мы часто не отдаем себе в отчета в том, откуда черпаем свои знания. Что мы действительно осознаем, так это то, что наши впечатления возникают очень быстро, и мы, как правило, не задумываемся о том, что лежит в их основе.

Суждения, к которым мы приходим, полностью зависят от тех «стереотипов», которые сложились в нашем сознании и хранятся в одном из его уголков. Очевидно, отличия одного человека от другого, заключающиеся в воспитании, образовании, жизненном опыте, в том, что мы читаем или смотрим по телевизору, — все это способствует формированию у нас определенного набора представлений. И более того, эти стерео-

типы укореняются в нашем сознании, и нужно приложить массу усилий, чтобы не считать молодого человека с короткой стрижкой и татуировкой, одетого как футбольный фанат, законченным хулиганом и потенциальным возмутителем спокойствия. Ведь на самом деле он может оказаться совершенно безобидным. Поскольку первые впечатления очень важны и сохраняются надолго, стоит проанализировать, какое представление у окружающих создаете вы сами при первом знакомстве. Хотя вы не в состоянии контролировать их реакции на собственный внешний облик, но вы можете самостоятельно его изменить. Незнакомые люди могут относиться с симпатией или антипатией к тому типу людей, к которому они вас причисляют, но вы можете постараться, чтобы сложившееся у них впечатление действительно соответствовало вашей индивидуальности.

О ЧЕМ ГОВОРIT ВАША ОДЕЖДА?

Множество экспериментов, проводившихся психологами в течение долгих лет, подтверждает, что впечатление, которое у нас складывается о том или ином человеке, во многом зависит от его манеры одеваться. В одном эксперименте студентам показывали фотографии женщин, одетых по-разному, и в большинстве случаев они высказывали вполне определенные и в основном совпадающие суждения о характере этих женщин, их уме, вероисповедании, степени консервативности и об отношении к общепринятым нормам поведения. Когда же студентам показали фотографии, где были видны лишь лица тех же женщин, они часто не могли сказать ничего определенного.

Согласно результатам исследования, прохожие гораздо охотнее отвечали на вопросы психолога, выдававшего себя за эксперта по проблемам рынка, когда та была элегантно одета, чем когда она выглядела неопрятно. Эти примеры лишь подтверждают то, что каждому известно из собственного опыта. Вы тоже легко можете заметить, что получите гораздо более быстрый и вежливый ответ в магазине, появившись там в эле-

гантном служебном костюме, чем если бы в выходной день вы явились туда с растрепанными волосами, в джинсах и футболке, волоча за собой ребенка.

Даже если ваша манера одеваться вас совершенно удовлетворяет, следует помнить, что в жизни бывают ответственные моменты, когда многое зависит от того впечатления, которое вы произведете. В повседневной жизни вы можете предоставить окружающим право думать о вас все, что им угодно, однако, чтобы лучше подготовиться к сложным ситуациям и составить более ясное представление о том, как вы выглядите со стороны -, — потратьте несколько минут, отвечая на предложенные вопросы. Помните, что не существует правильных или неправильных ответов. Но даже если вы живете на диком острове (где вообще не нужно никакой одежды), то все равно должны понимать, что отношение к вам окружающих во многом зависит от вашего вкуса.

Вопросы:

1. Покупка одежды:
 - а) является вашим любимым занятием;*
 - б) составляет для вас суровую необходимость;*
 - в) радует вас, только если вы в хорошем настроении.*
2. Является ли одежда для вас:
 - а) отражением вашей индивидуальности;*
 - б) защитой от холода и данью необходимым приличиям;*
 - в) своеобразной маскировкой.*
3. Вы одеваетесь, чтобы доставить удовольствие:
 - а) самому себе;*
 - б) своему партнеру или кому-нибудь, кому хотите понравиться;*
 - в) вашим постоянным сексуальным партнерам.*
4. В выборе одежды мода является для вас:
 - а) основным критерием;*
 - б) тем, чего следует избегать любой ценой;*
 - в) несущественным критерием.*
5. Вы подбираете свой гардероб:

- а) так, чтобы иметь подходящие наряды на все случаи жизни;*
 - б) так, чтобы одно можно было комбинировать с другим;*
 - в) никак — просто покупаете вещи, которые вам нравятся.*
6. Вы предпочитаете покупать одежду:
 - а) в обычных магазинах;*
 - б) магазинах модной одежды;*
 - в) в магазинах, торгующих со скидкой.*
 7. Вы тратите на одежду:
 - а) больше, чем следовало бы;*
 - б) как можно меньше;*
 - в) не больше, чем можете себе позволить.*
 8. Что вы делаете со старыми вещами?
 - а) выбрасываете, когда они снашиваются или рвутся;*
 - б) любимые вещи донашиваете, пока те не расплывутся по швам;*
 - в) регулярно проверяете, ремонтируете и обновляете свой гардероб.*

Проверьте свои ответы.

- \. *а) Любители покупок могут обладать подобранной со вкусом коллекцией нарядов, в которых они хорошо выглядят и прекрасно себя чувствуют. Но это почти всегда кончается битком набитыми шкафами и ногами, ноющими от усталости. И совершенно не важно, что вы можете позволить себе иметь столь богатый гардероб и это вас радует, — ведь окружающие могут недоброжелательно относиться к вашему хобби, обвинив в самолюбовании и даже сочтя жертвой моды!*
- б) Несмотря на то что вы равнодушны к мнению окружающих, возможно, стоит преодолеть отвращение к покупкам и уделять им больше времени, а не хватать первую попавшуюся вещь, более или менее вам подходящую. Другие люди не так рассеянны, как вы, и могут отнестись негативно к такому наплевательскому отношению к собственной внешности.*

в) Проблема сводится к тому, что в то самое время, когда вы собрались за покупками, в магазинах может не оказаться того, что вы хотите, или того, что вам к лицу. В конце концов вы вполне можете купить то, что вам предлагают только потому, что пребываете в подходящем настроении, даже если в глубине души и сознаете, что это не совсем «ваша» вещь.

2. а) Если вашей основной задачей является выражение индивидуальности, то вы скорее всего недостаточно внимания уделяете соответствию вашего имиджа различным жизненным ситуациям. Бывают случаи, когда вам необходимо подчеркнуть один из аспектов вашей личности, затушевав какой-нибудь другой, например, для собеседования при приеме на работу. Думайте и об этом, совершая какую-нибудь покупку.
 - б) Вы упускаете возможность показать миру, каковы вы есть на самом деле, — одежда, играющая лишь функциональную роль, ничего не скажет о вас, кроме того, что вы совершенно не интересуетесь тряпками.
 - в) Что же вы скрываете? Если одежда не соответствует вашему истинному «я», незнакомые люди при встрече с вами будут смущены дисгармонией исходящих от вас сигналов. Не лучше ли приблизить вашу манеру одеваться к вашему внутреннему облику?
3. а) Следует лишь помнить, что если сами вы и пренебрегаете условностями, то другие — нет. Доведенная до крайности подобная философия может превратить вас в индивидуалиста и настроить против вас окружающих в тот самый момент, когда вам особенно необходимо произвести хорошее впечатление — например, в разговоре с вашим банковским поверенным или классным руководителем вашего ребенка.
 - б) Не удивляйтесь, если вам будут делать нескромные предложения, оценивая вашу сексуальную активность по внешнему виду. Вы должны быть готовы время от времени отражать нежелательные знаки внимания и, конечно, не можете претендовать на всеобщее одобрение. В судебных процессах, разбирающих дела об изнасиловании, английский судья часто

выносил вердикт, что молодая женщина сама виновна в «преступной халатности», так как имела неосторожность ловить попутную машину в мини-юбке. Хотя борцы за права женщин, естественно, приходили в ярость от подобных приговоров, заметим, что судья, их выносящий, не одинок в своем мнении, свойственном многим вполне здравомыслящим людям.

- в) Итак, ваши друзья в восторге от того, как вы одеты, ну а как насчет вас самих? Многим из нас необходимо, чтобы одежда создавала чувство комфорта и ощущение, что мы одеты подходяще к данному случаю. Возможно, вам следует чуть больше полагаться на собственное мнение и быть уверенным в том, что сами себе нравитесь.
4. а) Быть может, вы относитесь к моде как к безобидной забаве, но вполне ли вы уверены, что не являетесь ее жертвой? Некоторые психологи полагают, что женщины, чуткие к моде, легко подчиняются общепринятым установкам, тогда как дамы, стоящие на вершине социальной лестницы, скорее творят сами, чем следуют общим тенденциям. Следует помнить, что иногда моду «заносит» и она вступает в противоречие с нашими понятиями о прекрасном, например, когда диктует с любым нарядом носить обувь фирмы «Доктор Мартине». Нереальный мир высокой моды остроумно высмеял Денни Кейв фильме «Постучи по деревяшке», где сыграл роль французского модельера, движимого исключительно ненавистью к женщинам!
 - б) Полный отказ следовать моде может привести к тому, что вы всем своим видом будете сообщать окружающим: «Я вовсе не из тех, кто может попасть под влияние столь тривиальной вещи, как мода». Ведь явно устаревшая или эксцентрично старомодная одежда позволит другим — в той степени, в какой они захотят — отнести вас к той же категории, что и людей, следующих минутным капризам моды.
 - в) Вы, возможно, вовсе не так равнодушны к моде, как полагаете, — вам лишь нужно выбрать подходящую вещь из того, что есть в продаже. На самом деле

существует не так уж много магазинов, чей ассортимент определяется новейшими модными тенденциями. По крайней мере, если уж вы так боитесь новизны, можно сочетать свой собственный стиль с тем, что предлагают магазины, не становясь рабом всяких новшеств ради них самих.

5. а) Специальные исследования показали, что люди чувствуют себя комфортно, когда одеты соответственно случаю. Но разве не забавно было бы хоть изредка нарушать это правило, оказавшись на какой-нибудь вечеринке единственной, кто не надел маленького черного платица или не украсил себя модным шарфом?!

б) Вы ничем не рискуете, заняв такую позицию, однако, быть может, не производите никакого впечатления на окружающих. Все легко может кончиться тем, что вы всегда будете выглядеть почти одинаково, что бы на себя ни надели, и оставлять у других впечатление, что вы гораздо более подчинены условностям, чем на самом деле. Будет лучше, если вы не будете постоянно думать о том, какие цвета гармонируют с цветом ваших глаз и волос или какой стиль следует избрать, чтобы скрыть недостатки фигуры.

в) Возможно, вам следует уточнить, какой стиль является вашим? Ибо обладание кучей разнотильных, неподходящих друг к другу вещей говорит о том, что вы еще не знаете, о чем именно должна говорить окружающим ваша одежда, да и они, пожалуй, еще не определились в своем отношении к вам. Другая неожиданность, часто наблюдаемая при таких импульсивных покупках, заключается в том, что принесенная домой вещь, столь привлекательная в магазине, вдруг оказывается совершенно ненужной.

6. а) Цены в обычных магазинах одежды почти всегда умеренные, и риск выбросить деньги на ветер сведен здесь до минимума. Однако, несмотря на это, одеваясь в таких магазинах постоянно, вы навряд ли привлечете к себе внимание в толпе. Вы будете хорошей ходячей рекламой владельцу подобного магазина, но кто же, однако, будет рекламировать вас самих?

б) Спросите себя сами — купили бы вы этот костюм или же те туфли, если бы на яркой этикетке отсутствовало название известной фирмы или фамилия модельера? Если да, то о вас можно сказать, что вы играете наверняка, совсем как покупатель обычного розничного магазина. Однако, в отличие от предыдущего примера, вы можете производить впечатление человека, помешанного на этикетках, и, глядя на вас, окружающие даже могут подумать, что ярлычки действуют на вас гипнотически. Ведь вы скорее оплачиваете дорогостоящую рекламу, а не высокое качество одежды.

в) Неужели вы один из тех мудрых людей, что могут найти жемчужину среди отбросов и стать обладателем действительно хорошей вещи, слегка ее переделав? Если же нет, то, быть может, ваша уцененная одежда не очень-то вам и идет и, если только дешевизна не является единственным вашим критерием, следует расширить круг своих поисков.

7. а) Спору нет, одежда очень важна, однако спросите себя, почему вы на нее так тратитесь? Вы могли бы прекрасно выглядеть и с меньшим количеством нарядов, и никто бы вас не осудил, увидев дважды в одном и том же платье!

б) Покупка дешевой одежды часто создает лишь видимость экономии — такая одежда быстро теряет форму, плохо стирается и очень скоро расползется по швам. Почему бы не рискнуть, купив немного дорожже те вещи, которые подходят именно вам? Тем более их не придется обновлять столь же часто, и потому расходы ваши не возрастут, если вы спланируете свой бюджет как долгосрочный.

в) В том случае, когда бюджет ваш ограничен, вы должны быть уверены в том, что одежда, которую вы покупаете, действительно стоит затраченных денег. «Последний крик моды», возможно, действительно не для вас, так как быстро проходит, однако не стоит и слишком уж перестраховываться. Иногда надо идти на риск, если вы хотите, чтобы одежда действительно отражала истинные стороны вашей натуры,

8. а) *Это довольно рискованный способ сохранять свой элегантный вид. Своевременная ревизия и приведение в порядок своих носильных вещей могли бы сэкономить ваши деньги, к тому же вы смогли бы выбирать из большего количества нарядов. Или вы счастливы лишь тогда, когда надеваете что-нибудь новенькое? Если вы заметили, что часто покупаете как бы несколько версий одной и той же вещи, то, возможно, рискуете прослыть "покупкоманом".*

б) *Вы уютно чувствуете себя в старых любимых вещах. Но другим они вряд ли будут столь же милы. Быть Может, вам и все равно, как вы выглядите, но не удивляйтесь тогда, если другие сочтут вас человеком прижимистым, неряшливым и неуверенным в себе.*

в) *Время, посвященное содержимому вашего шкафа, вовсе не потрачено впустую, поскольку частично касается ваших отношений с окружающими. Оторванные пуговицы, дырки и отпортившиеся края люди часто склонны расценивать как небрежность, проявляющуюся и во всем остальном, а подобная оценка, конечно, не прибавит вам уважения. Однако не стоит впадать и в другую крайность и проявлять излишнюю педантичность в мелочах. Не удивляйтесь, если люди не столь мелочные могут быть просто подавлены вашей безупречностью!*

О СОБЕСЕДОВАНИИ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ И НЕКОТОРЫХ ДРУГИХ ПРОБЛЕМАХ

Вообще-то требования к служебной одежде в наши дни гораздо менее строги, чем когда-то, хотя в действительности это вовсе не означает, что на работе можно носить все, что угодно. В некоторых компаниях до сих пор существуют формальные правила, предписывающие носить на службе какую-то определенную одежду, тогда как в других может ничего и не говориться на этот счет, однако все прекрасно знают о суще-

ствовании неписаных правил. Но, чтобы это понять, вы должны сначала устроиться на работу, и то, как вы оденетесь для собеседования, может повысить или понизить ваши шансы на успех. Большинство интервью длится примерно полчаса, но решающими являются первые несколько минут. Исследования показывают, что мнение о рейтинге претендента, сложившееся у того, кто проводит собеседование в течение первых четырех минут, почти всегда предвосхищает конечный результат. И, что еще более удивительно, это мнение складывается до того, как проводящий собеседование хотя бы взглянет в заполненную соискателем требуемую анкету. Насколько важны первые впечатления, видно из того, что в 80% случаев «экзаменатор» составляет свое мнение еще до того, как соискателю удастся произнести хоть одно слово! Поэтому остановимся подробнее на том, как вести себя при собеседовании.

Из всего сказанного выше можно заключить, что то, как вы выглядите во время собеседования, во многом определяет, получите ли вы работу или нет. Проблема, что же именно надеть, в известной степени легче решается мужчинами, так как у них существует в некотором роде «униформа», которая подбирается в зависимости от той конкретной работы, на которую нужно устроиться. Тем не менее есть мельчайшие нюансы, могущие производить различное впечатление. От продавцов и служащих, непосредственно работающих с клиентами, обычно ожидают, что они будут одеты модно, однако без крайностей, чтобы не огорчать традиционно мыслящих людей. Если вы когда-либо раньше трудились на том поприще, куда вновь хотите попасть, то прекрасно представляете сами, чего от вас ждут, если же нет — то, может, стоит провести пару минут в конце рабочего дня, наблюдая, какую одежду носят работающие в этом учреждении люди.

Женщины, обладая гораздо большей свободой выбора; испытывают значительные трудности в выборе одежды для собеседования. Первая проблема, которую вам придется решить, — подчеркнуть ли вашу женственность или же придать себе более строгий вид. Так как вы не желаете выглядеть ни слишком строго, ни чересчур легкомысленно, добиться желаемого равновесия нелегко. Психолог Сандра Форсет исследовала эффект, производимый разными стилями женской одежды при поступлении женщин на фабрику. Были разра-

ботаны четыре стиля, располагавшиеся от наименее мужественного (легкое бежевое платье из мягкой ткани с маленьким круглым воротничком, юбкой в сборку и длинными рукавами) до наиболее приближенного к мужскому (темный костюм строгого кроя с белой блузкой и английским воротником). Затем управляющих кадрами просили по видео посмотреть интервью с одними и теми же женщинами, попеременно надевавшими разную одежду, и решить, кого из них они приняли бы на службу. Женщин чаще всего брали на работу, когда на них был второй из "наиболее мужских" нарядов — бежевый костюм с жакетом-блейзером и шарфом на шее. Самый женственный наряд наиболее редко приносил успех. Из этого следует, что лучше всего выбрать что-то, слегка напоминающее мужской костюм, не заходя, однако, слишком далеко. Власть одежды, конечно, очень сильна, но потенциальный работодатель не склонен принимать на работу монстра, которого он не сможет контролировать. Ваш будущий хозяин желает быть уверенным, что сможет руководить вами, если вы будете приняты.

Другие исследования подтверждают, что женщины, которые подают себя, завуалировав свою женственность, воспринимаются как более компетентные, упорные, заинтересованные в работе и уверенные в своих силах, чем откровенно женственные. Однако не следует принимать это утверждение слишком прямолинейно; необходимо также учитывать традиции, присущие каждой определенной сфере деятельности. Бежевый блейзер и юбка, красно-коричневая блузка с миленьким шарфиком, возможно, не пройдут столь гладко в отделе социальной службы, художественной студии или в фирме по разработке компьютерных программ, где нормой признан несколько иной, более нестандартный и индивидуальный стиль. Эксперты не рекомендуют надевать слишком много украшений, или выставлять их напоказ, так как это рассеивает внимание проводящих интервью. Часики на запястье прекрасно подойдут — если только вы не поглядываете на них во время собеседования, что свидетельствовало бы о вашем волнении и желании поскорее унести ноги».

Какой бы наряд вы ни избрали, чтобы соответствовать ситуации, вам необходимо хорошо себя в нем чувствовать — он должен поддержать вашу уверенность в себе. Если же вы

будете выглядеть так, словно потратили массу времени и усилий, чтобы одеться соответственно выбранной роли, Ваш работодатель так или иначе поймет, что вы готовились к собеседованию как к серьезной борьбе. С другой стороны, нигде не отнесутся хорошо и к тому, если вы будете производить впечатление человека, в спешке набросившего на себя то, что надевали вчера!

ЧТЕНИЕ СИГНАЛОВ

Психологи, изучающие значение одежды в человеческом обществе, пришли к некоторым общим выводам, хотя, конечно, это вовсе не означает, что они срабатывают на сто процентов во всех случаях жизни.

- Мужчины, как правило, одеваются так, чтобы обозначить свой социальный статус или профессию. Одежда для них — прежде всего символ их социальной принадлежности или «мундир». Женщины же, по мнению психологов, более склонны одеваться так, чтобы подчеркнуть или затушевать свои сексуальные сигналы. Однако оба этих общих правила все чаще и чаще нарушаются по мере освоения женщинами традиционно мужских профессий, что, в свою очередь, влияет на выбор одежды.
- Определенная категория людей, к которой могут относиться как женщины, так и мужчины, одевается, чтобы продемонстрировать свое благосостояние (или же благосостояние своего партнера). Дорогие часы, украшения, одежда этикетками престижных фирм и прочее служат этой цели, подчеркивая достаток их обладателя.
- Многие мужчины в качестве символа респектабельности до сих пор еще носят галстуки. Наличие галстука, например, клубного, школьного или университетского, может в глазах посвященных характеризовать их владельца и передавать таким образом дополнительную информацию. Галстук типа шейного платка обычно считается символом некоторой эксцентричности, дополняя, например, образ «рассеянного профессора».

- Исследования показывают, что люди с комплексами и интроверты предпочитают более спокойные цвета, такие как серый, синий и коричневый. Экстраверты выбирают яркие, смелые расцветки и вообще нетрадиционный стиль одежды. Синий костюм с белой рубашкой до сих пор иногда ассоциируется в глазах окружающих с успехом в бизнесе.
- Полагают, что ткани из натуральных волокон производят более выгодное впечатление, чем искусственные.

УВЕРЕННО ШАГАЯ ПО ЖИЗНИ

Специальные исследования показали, что в создании первого впечатления существенную роль играет обувь — полагают, что она многое может сказать о личности человека. В этом отношении обувь попадает в ту же категорию, что и ногти на руках, зубы или волосы, так как человек, за ними не следящий, в общем и целом воспринимается окружающими как неаккуратный. Оценивается вовсе не то, какую обувь вы носите, а то, насколько тщательно вы за ней ухаживаете. Важно и то, подходит ли она к вашему костюму и соответствует случаю. Например, кроссовки превосходно подходят к небрежному и спортивному стилям одежды, однако выглядели бы нелепо со строгим костюмом. И наоборот, элегантные выходные туфли, надетые с джинсами или же па пляже, означали бы для большинства окружающих, что вы начисто лишены вкуса!

Целый ряд распространенных выражений, таких как «стоптанные каблуки», «опустившийся до того, что подметки отрываются», ботинки «каши просят» и тому подобные, указывают, что обувь в значительной степени характеризует достаток владельца. Ухоженные, начищенные ДО блеска башмаки связывались в представлениях окружающих с престижной работой, которая диктует выбор соответствующей одежды. Стиль также играет важную роль. Женщины упорно не желают отказываться от высоких каблуков, несмотря на всю их непрактичность и причиняемые ими неудобства. «Шпильки» нравятся и мужчинам и женщинам, возможно, потому, что,

подчеркивая движения бедер при походке, делают женщин более сексуально привлекательными, что одинаково нравится и им самим, и сторонним наблюдателям. Из мужской обуви, по мнению многих женщин, наиболее сексуально привлекательными являются либо строгие черные хорошо начищенные туфли, либо кожаные ботинки «ковбойского» типа, так как и те и другие ассоциируются в их глазах с мужественностью и силой. Как это часто бывает, и в этом случае мужчинам гораздо легче, чем женщинам. Строгие, хорошо вычищенные ботинки для строгих костюмов, плюс «ковбойские» ботинки, плюс кроссовки для соответствующих случаев — вот тот джентльменский набор, который выручит вас в большинстве жизненных ситуаций. Женщины же могут нуждаться в гораздо более разнообразном ассортименте обуви, особенно если предпочитают подчеркивающие сексуальную привлекательность туфли на «шпильках», которые не годятся для работы и не являются повседневными. Если вы хотите произвести на окружающих хорошее впечатление, вам необходимо подбирать обувь не только к случаю, но также ко всей остальной одежде и аксессуарам.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ И ПОДСКАЗКИ

Очки. В то время как миллионы отдают предпочтение контактными линзами, гораздо больше людей, чем вы полагаете, носят очки несмотря на прекрасное зрение. Изящные очки превратились в **МОДНЫЙ** аксессуар, и нет никакого сомнения в том, что хорошо подобранная пара окажется удачным штрихом вашего внешнего облика. И еще один плюс — люди будут считать вас в очках умнее, чем без них. Причем разница эта весьма существенна — при отсутствии другой информации, коэффициент ваших интеллектуальных способностей вырастет в глазах окружающих на 15 позиций, которые позволяют перейти от «среднего» к «блестящему», или же от «блестящего» к «суперблестящему». В данном случае этот переход происходит чисто умозрительно и скорее всего под влиянием стереотипа. Другое исследование показа-

ло, что те, кто действительно нуждается в очках, в среднем на самом деле умнее остальных людей, однако превосходят их лишь на 5 — 10 позиций, а вовсе не на 15. Некоторые ученые утверждают, что разница может быть наследственной. Другими словами, если вы унаследовали слабое зрение, то не выживете и не произведете на свет себе подобных, если не будете чуть-чуть умнее других и тем самым не компенсируете свой недостаток.

Вынуждены будем огорчить тех, кто таким образом собирается повысить свой рейтинг, ибо «очковый» эффект вскоре исчезает. Он мощно воздействует на нервое впечатление или же в том случае, если кто-нибудь разглядывает фотографию человека в очках, но даже после 5-минутного разговора эти чары рассеиваются. С этого момента и далее



оценка Ваших умственных способностей будет в большей степени зависеть от того, что вы скажете или совершите.

Прическа. Наше отношение к различным прическам в основном является данью условностям, а потому имеет тенденцию меняться с течением времени. Длинные волосы, по крайней мере у женщин, в нашем сознании прочно связаны с юностью и сексуальной привлекательностью, в то время как короткие стрижки многие считают неженственными и даже

хулиганскими. Восприятие это полностью зависит от человека, и, конечно, существует разница между стрижкой почти наголо и разнообразием причесок из коротких волос, которым часто отдают предпочтение люди веселые и, в еще большей степени, те, у кого выпадают волосы. Люди старшего поколения до сих пор презрительно говорят о «длинноволосых юнцах», хотя еще сравнительно недавно люди творческих профессий предпочитали носить в качестве прически нечто, напоминающее конский хвост.

Даже в очень кратком описании внешности другого человека мы часто упоминаем о его прическе. К примеру, когда узнаем о том, что некая дама подала жалобу на то, что ее кандидатура на выборы в парламент была отвергнута партийной комиссией, так как против высказалась «команда консерваторов». Независимо от того, была отклонена ее жалоба или же нет, все поняли, людей какого сорта она имела в виду, вне зависимости от того, кто был прав в этом конфликте. Не только некоторые люди склонны к предположениям такого рода, мы и сами часто осмеливаемся следовать подобным стереотипам. Как и одежда, прическа часто указывает на принадлежность данного человека к той или иной социальной группе. Так, стоящие дыбом разноцветные волосы свидетельствуют о том, что перед нами — панк, а тугие мелкие завитки сообщают о том, что предки этого человека жили в Африке или районе Карибского моря.

Усы и борода. Бриться или не бриться? Решение, к которому приходит каждый мужчина, в значительной степени определяется тем, каким его видят другие. Бороды более приняты в одних кругах, нежели в других. Некоторые носят бороды, чтобы дополнить выбранный ими «артистический» или «академический» имидж. Например, никто особенно не удивится, увидев бороду на лице профессора или директора театра. Следует помнить, однако, что, если за бородой тщательно не ухаживать, она легко может придать своему владельцу неприятный, неухоженный вид. Некоторые люди склонны полагать, что бородатому человеку всегда, есть что скрывать, — раз уж он сбривает свой собственный подбородок! Специальные опросы показали, что у женщин не существует единого мнения относительно того, кто привлекательней — бородатые мужчины или же их гладко выбритые собратья. Усы также

способны передавать множество сигналов — в зависимости от конкретных людей или ситуаций. Они могут свидетельствовать о жизнерадостности и энергии и, может быть, оттого столь популярны у военных летчиков и вообще людей веселого нрава.

С другой стороны, иногда усы на мужском лице могут производить и неприятное впечатление несколько авторитарного оттенка, например, ассоциируясь с усами военных, или же внушать недоверие, вызывая в памяти лица торговцев подержанными машинами. Мода также сильно влияет на наше отношение к усам и бороде на мужских лицах. В одни эпохи на безбородого мужчину смотрели бы косо, тогда как в другие требовалось, чтобы борода была какой-нибудь определенной формы, и любая другая вызвала бы всеобщее неодобрение. Сравнительно недавно нам был продемонстрирован образчик моды на так называемую декоративную щетину, и даже появились специальные бритвы, поддерживающие на лице растительность необходимой длины! Внезапно мода прошла, и сейчас трехдневную растительность можно увидеть только на лицах больных или же очень ленивых.

Эти стереотипные примеры, конечно, не исчерпывают того многообразия, с которым нам приходится сталкиваться в жизни. Не все торговцы машинами — обманщики или носят усы, а великое множество профессоров гладко выбриты или вообще являются женщинами, но, в любом случае, представления, о которых рассказывалось выше, достаточно широко распространены, так что усатые и бородатые мужчины должны быть готовы к встрече с ними.

Макияж. Многие мужчины, когда их об этом спрашивают, говорят, что предпочитают женщин «без всякой штукатурки на лице». Этим самым они пытаются сказать, что им больше по душе женщины, выглядящие естественно — эффект, который, как известно, достигается ценой огромных временных затрат и требует особого мастерства! Фактически женщины пользуются косметикой с древнейших времен, особенно искусными считались жительницы Древнего Египта. Губная помада, в состав которой входил кармин, использовалась по крайней мере уже пять тысяч лет назад. Психологи считались, что как в древности, так и теперь, накрасив губы, она подавала сигналы сексуального характера, как бы напоминая мужчинам

о своем половом органе в состоянии возбуждения. Что бы вы сами ни думали на этот счет, существует неоспоримое свидетельство того, что рейтинг женщин, употребляющих косметику, в глазах окружающих выше рейтинга тех женщин, которые ею не пользуются.

С другой стороны, отказ от ее употребления можно также рассматривать как своего рода позицию, согласно которой вы считаете себя человеком, близким к природе и не нуждающимся во всяких ухищрениях. Быть может, у вас уже сложилось твердое мнение в пользу той или иной точки зрения. Есть множество женщин, не чувствующих себя до конца одетыми, пока не нанесут на лицо косметику, и которые не могут даже помыслить выйти на улицу «без грима». Другие относятся к косметике как к детали своего служебного костюма. Для некоторых это — забава, скорее украшение, чем маска, тогда как для других — лишь способ оттенить выгодные стороны своей внешности, замаскировав недостатки. Поскольку не существует никаких общих правил, диктующих, пользоваться косметикой или нет, вам самим придется беспокоиться о том образе, который при виде вас рождается в сознании окружающих.

СОЗДАТЕЛИ ИМИДЖА

Искусство управлять теми впечатлениями, которые люди, например, известные политики, производят на широкую общественность, стало в наши дни особой профессией. В Англии ее иногда называют «фолеттингом» в честь Барбары Фолетт, стараниями которой руководящие члены лейбористской партии стали более привлекательными в глазах избирателей, в особенности телезрителей. Известно, например, что именно она посоветовала Родину Куку носить костюмы теплой «осенней» гаммы, чтобы, несколько смягчив эффект, производимый его буйными рыжими волосами и бородой, сделать его более телегеничным. Другим политическим деятелем, обращавшимся к услугам платных наставников, была, по слухам, бывший премьер-министр леди Тетчер, и именно им она обязана всеми

ЭТИМИ строгими костюмами и мягкими шарфами на шее, не говоря уже о работе над понижением природного тона ее голоса, ставшего не таким пронзительным благодаря их усилиям.

Сама идея пришла к нам из Америки, где технические приемы такого рода широко применяются во время громких судебных процессов, таких, например, как суд над Симпсоном или полицейским из Лос-Анджелеса, обвиненным в убийстве автомобилиста Родни Кинга. К этим техническим приемам относится обучение языку жестов, постановка голоса и тому подобное, однако особое внимание уделяется одежде. Основная цель заключается в том, чтобы внешний облик подчеркивал положительные качества, хотя бы те, которые являются выигрышными для данного дела, а затушевывал приписываемые подсудимому отрицательные качества. Например, лос-анжелесскому полицейскому советовали надевать строгие серые костюмы, чтобы придать ему вид солидного и надежного человека. Этот образ создавался с целью отразить удар, нанесенный телевидением, показывавшим его преимущественно нападающим на свою жертву. Цель же О. Дж. Симпсона заключалась в том, чтобы предстать перед публикой хорошо одетым, уважаемым членом общества, а не хвастуном и нахалом. Когда Джон Мейджер был впервые избран премьер-министром, то заявил: **Я никогда не пойду на выучку к творцам имиджа — останусь таким же хулиганом, каким всегда был**. Несмотря на эти уверения, очень скоро он начал появляться в элегантных двубортных костюмах, новых (не рефлекторные) очках и с более модной стрижкой.

Если уж вы узнали о существовании вещей такого рода, было бы забавно попытаться уловить следы работы наставников-гуру и спросить себя, симпатизируете ли вы, например, этому привлекательно выглядящему подсудимому или же этой по-матерински смотрящейся политической деятельнице, бьющейся изо всех сил, чтобы хоть как-то нам помочь? Насколько наши представления о видных политических фигурах зависят от результатов деятельности профессиональных создателей имиджа? Те, кто выкладывает огромные суммы денег за такую работу, очевидно, верят в то, что в конце концов она себя оправдает, и, возможно, люди эти глубоко правы.

ГЛАВА 3

СМЕЛО ГЛЯДЯ В ЛИЦО ВСЕМУ МИРУ

«Никогда не знаешь, что у него на уме».

«Ей нельзя верить — она никогда не смотрит тебе в глаза».

«Мне становится не по себе, когда она мне улыбается».

ШЕСТЬ ЛИЦ АДАМА И ЕВЫ

Вы принадлежите к типу людей, все чувства которых написаны у них на лице, или же в вас пропал великий игрок в покер? Некоторым людям просто трудно, если вообще удастся, скрывать, о чем они думают, потому что выражения их лиц совершенно ясно отражают малейшие движения мыслей. Такие люди легко смеются и плачут, лица их меняют свой естественный цвет, так что они краснеют от смущения или блеют от гнева, они хмурят брови, охваченные беспокойством или тревогой. Некоторые из нас совершенно не в состоянии, чтобы они ни делали, избавиться от подобных привычек (или от некоторых из них), и лишь очень немногие способны в значительной степени контролировать свою мимику. Но даже они не в состоянии все время сохранять безучастное выражение, так как подвижность черт лица свойственна человеческой природе.

Многие специалисты считают, что наша способность к мимике является врожденной и, вероятно, прошла долгий путь развития за миллионы лет эволюции. Это означает, что не имеет никакого значения то, откуда вы родом или как воспитывались, так как мимические выражения являются настоящим «мировым языком». Наиболее известным среди психологов, успешно занимающихся этими проблемами, является доктор Пол Экман, работающий в Америке. Он полагает, что можно насчитать шесть видов эмоций, которые совершенно одинаково отражают человеческие лица в любой точке земного шара, хотя, конечно, могут существовать и различные правила относительно того, стоит ли проявлять эти эмоции публично, и если да, то когда где. По мнению доктора Экмана, люди, вне зависимости от их опыта и житейской искушенности, с легкостью способны читать на лицах окружающих и даже по фотографиям, такие эмоции, как страх, радость, удивление и др. (см. с. 49).

Конечно, в жизни все гораздо сложнее. К примеру, именно потому, что все без исключения человеческие существа умеют улыбаться, даже слепорожденные младенцы, никогда не видевшие улыбки, она не всегда означает радость. В некоторых культурах, например, в традиционной японской, считается не-



вежливым выражать публично свои отрицательные эмоции, и потому, глядя на улыбающиеся лица японцев, трудно судить об их истинных чувствах. А ведь скрывать свои чувства умеют не только одни японцы. Вероятно, вы не раз ловили себя на том, как ваше лицо приобретало внимательное и даже заинтересованное выражение, когда вы слушали какого-нибудь зануду, от которого не могли избавиться. Даже самые честные из нас умеют немного лицемерить.

Опытный наблюдатель, однако, легко может заподозрить, что чувства ваши противоречат выражению лица, если понаблюдает за вами с достаточно близкого расстояния. Контролируя свою мимику, вы можете так сильно напрягаться, что станете уделять меньше внимания другим аспектам языка жестов. Вас смогут выдать движения рук или какие-либо другие непровольные жесты, посылающие сигналы, противоречащие выражению вашего лица. И хотя способы передачи подобных сигналов будут рассмотрены в следующей главе, нам кажется, было бы интересно привести здесь эпизод из жизни одного профессионального обманщика.

Несколько лет назад Ким Филби, высокопоставленный служащий британской секретной службы и «третий человек» в скандале вокруг шпионов Бурджесса и Маклина, разделил судьбу своих коллег, уличенных еще раньше в шпионаже в пользу еще существовавшего тогда СССР. Когда он впервые попал под подозрение как русский агент, следивший за Бурджессом и Маклином, то во время интервью в кинохронике отрицал как необоснованные все подозрения в своей шпионской деятельности. Но, хотя он выглядел тогда человеком, уверенным в своей правоте, повторный просмотр пленки выявил легкое подергивание его мимических мышц, что является признаком стрессового состояния. Стоп-кадр помог четко увидеть довольно глупую ухмылку, появившуюся на его лице после особо торжественного заявления о своей невинности. Эта ухмылка оказалась теперь достаточно многозначительной. Вероятно, она являлась ответом его внутреннему голосу, твердившему: «Я в щекотливом положении» или «Смешно, что я здесь сижу и говорю такие абсурдные вещи».

Столь же неуместную улыбку можно было увидеть несколько позже на лице студента из Ноттингема, когда он выступал по телевидению с заявлением о пропаже своей подруги

и выражал надежду на ее благополучное возвращение домой. Впоследствии он был признан виновным в том, что сам убил девушку и спрятал тело под досками пола в ее квартире. Специалисты по языку жестов могли бы сразу заинтересоваться, чему мог улыбаться молодой человек, чья девушка бесследно исчезла, возможно, погибла. Они могли бы прийти к заключению, что его улыбка была лишь жалкой попыткой замаскировать свою внутреннюю панику и выглядеть естественным (и невиновным) в глазах всего мира.

ТА САМАЯ УЛЫБКА

Специалисты, изучающие эволюцию человека, утверждают, что улыбка, насколько удастся проследить ее историю в глубине веков, была первоначально жестом покорности и уступки. При улыбке губы раздвигаются, открывая ряд зубов, сомкнутых в неугрожающей позиции. Улыбающийся человек как бы говорит: «Смотри, я абсолютно безобиден и не собираюсь тебя кусать». Однако в нашу эпоху улыбка выражает гораздо более сложный комплекс сигналов.

Возможно, вы и сами уже заметили, что то, как именно вы улыбаетесь, зависит от конкретных обстоятельств. Вы по-разному выглядите и совершенно иначе себя чувствуете, улыбаясь, например, дрозду своему котенку или же встречая знакомых на улице. Тем не менее вы все же, наверное, удивитесь, узнав, что психолог Дэвид Хэмфрис идентифицировал целых девять типов разнообразных улыбок, и даже этот перечень скорее всего не полон.

Как часто вы улыбаетесь и кому, зависит, очевидно, от вашего Характера, однако не последнюю роль в этом играет ваш пол и национальная принадлежность. Совершенно ясно одно: женщины улыбаются гораздо чаще мужчин. В целом считается, что женщины придают гораздо большее, чем мужчины, значение своим взаимоотношениям с окружающими и более способны к посылке и приему разнообразных сигналов. Специальные исследования показали, что женщины, стараясь быть любезными, гораздо чаще улыбаются, особенно мужчинам.

Девять типов разных улыбок

- 1. Верхняя улыбка.** При этой улыбке губы обычно раздвинуты таким образом, что видны только верхние зубы. Эту теплую «общественную» улыбку можно чаще всего наблюдать, когда люди здороваются с друзьями или разговаривают с ними. Эта улыбка возникает совершенно произвольно, когда люди смотрят друг другу в глаза, она усиливает узы любви между матерью и ребенком или между другими эмоционально близкими людьми.
- 2. Застенчивая улыбка.** Эта улыбка в большой степени похожа на предыдущую, разница лишь в том, что нижняя губа прикушена верхним рядом зубов, а голова слегка опущена. Такой улыбкой улыбается застенчивый ребенок, случайно встретившись взглядом с незнакомым взрослым человеком, в то время как взрослые более склонны к ней, когда смущены, но сохраняют чувство юмора.



- 3. Фальшивая улыбка.** Она очень похожа на верхнюю улыбку, но ее можно отличить по тому, что она не образует на лице тех складок под глазами, которые появляются при естественной улыбке. Вы не можете изобразить их по собственному желанию, подтянув кожу к уголкам глаз. Вы увидите, как люди улыбаются подобным образом, томясь от скуки на вечеринках или позируя фотографу. Эта улыбка легко может превратиться в презрительную усмешку, если резко подтянуть верхнюю губу.
- 4. Широкая улыбка.** При такой улыбке обнажены оба ряда зубов — и верхние, и нижние. Ваши губы скорее всего растянутся в улыбку, когда вы увидите, как кто-нибудь неловко шлепнется, или когда вас будут щекотать, или же услышав очень смешную шутку. Так как эта улыбка имеет несколько агрессивный оттенок, ее нередко стараются подавить и превратить в верхнюю улыбку, если случается встретиться глазами с другим человеком.



5. **Натянутая улыбка.** Вы раздвигаете края губ, показывая сжатые зубы. В такой улыбке смешаны агрессивность и страх или же настойчивость и удовлетворение, например, когда вы боретесь с желанием выпить.



6. **Шутливая улыбка.** Губы широко растянуты, уголки рта приподняты, но зубы остаются спрятанными. Так улыбаются дети, получающие удовольствие от интересной игры, а взрослые - когда, например, увлеченные выступлением актера-комика, ждут очередной шутки.



7. **Простая улыбка.** Уголки губ натянуты и приподняты, губы растянуты, но не напряжены и остаются нераскрытыми. Эта улыбка обычно появляется на вашем лице, когда вы улыбаетесь сами себе, думая о каком-нибудь счастливом случае или забавном эпизоде.



8. **Кривая улыбка.** Смахивает на простую улыбку, но уголки рта в этом случае криво опущены вниз с почти угрожающим видом. Такая улыбка характерна для замешательства или выражения неодобрения без агрессии.



Вымученная

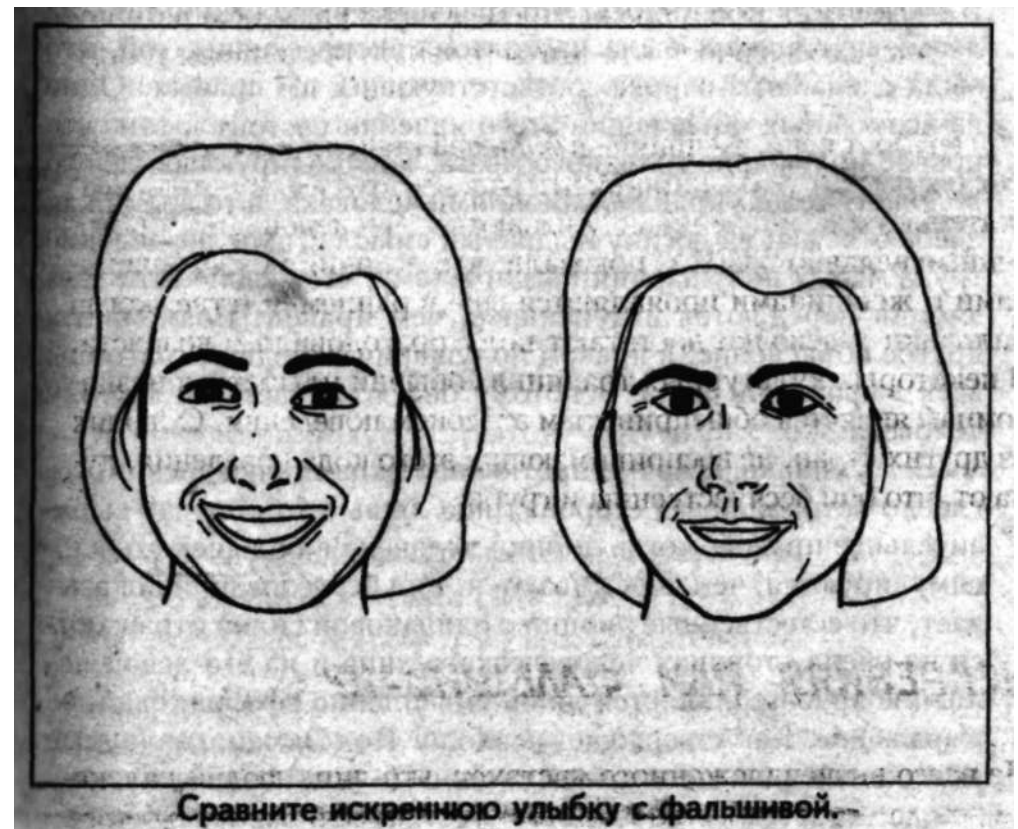
9. Вымученная улыбка. Губы слегка сжаты, уголки рта натянуты и приподняты. Такой улыбкой пользуются как вежливым предупреждением, например, чтобы дать понять собеседнику, что считаете его шутку дурным тоном.

Грубо говоря, женщины в большей степени, чем мужчины, озабочены тем, чтобы приносить радость другим, и потому, сознательно или нет, больше улыбаются. Исследования, проведенные недавно в США, показали, что отличия между мужчинами и женщинами проявляются еще в раннем детстве, когда мальчики и девочки достигают полуторагодовалого возраста. В некоторых культурных традициях обычай улыбаться незнакомцам является общепринятым эталоном поведения. О людях из других стран, не воспринимающих этого кода поведения, думают, что они бесчувственны и грубы.

ИСКРЕННЯЯ ИЛИ ФАЛЬШИВАЯ?

Из всего вышеизложенного явствует, что лица людей далеко не всегда отражают их истинные чувства. Это означает иног-

да, что выражения человеческих лиц скорее скрывают, чем обнажают реальные мысли и чувства своих хозяев. Все знают, что одни лица лучше, чем другие, умеют скрывать обман, и этой связи следует задаться вопросом: всегда ли можно по выражению лица отличить искренние чувства от притворных? Ответ: вероятно, нет, далеко не всегда, но тем не менее можно предложить некоторые «ключи», чтобы вы знали, на что именно следует обращать внимание при общении с другими людьми. Первое, что следует запомнить, что эту мимику рта гораздо легче контролировать, чем движения лба и глаз, и, следовательно, именно там в верхней части лица, следует искать непроизвольно возникающие черточки, выказывающие обман. Мы уже видели, что человек с фальшивой улыбкой на лице не способен воспроизвести складочки под нижними веками, которые являются важными составляющими элементами естественной улыбки. Другой «ключ» заключается в том, что фальшивая улыбка может появиться чуть раньше или чуть позже, чем вы могли бы ожидать. Улыбка, возникшая



Сравните искреннюю улыбку с фальшивой.

слишком внезапно и кажущаяся потому немного резкой, безусловно, вызывает подозрение.

Ваше недоверие должно усилиться, если улыбка слишком долго будет держаться на лице собеседника -- естественная улыбка «длится» примерно 4 секунды. Теоретически вам следует уметь определять насколько искренним является выражение лица человека, сравнивая правую половину его лица с левой. Однако этот метод требует хорошей практики. Многие считают, что степень сосредоточенности, необходимая для его применения, может помешать уловить в речи собеседника другие «намекы», которые легко замечаются в нормальном состоянии. Хотя, конечно, было бы забавно испробовать и этот способ. Он основан на том, что левая сторона человеческого лица обычно более выразительна, чем правая.

К такому выводу пришли на основе эксперимента, в ходе которого людям показывали правые и левые половинки фотографий, изображавших лицо актера в разных выражениях, и просили определить, какое чувство кроется за его мимикой. В результате выяснилось, что трактовка выражений лица на левых половинках была на полтона экспрессивнее той, что была сделана на основе соответствующих им правых. Одно из возможных объяснений этого явления состоит в том, что правое полушарие головного мозга, контролирующее левую половину тела, управляет эмоциями человека, в то время как левое отвечает за логику и здравый смысл. Такое разделение труда между полушариями ведет к тому, что левой части тела эмоции передаются интенсивнее, чем правой. Возможно и другое объяснение: в правом полушарии находятся матрицы всех выражений лица, и потому она «отвечает» за мимику человека.

Есть, однако, и прямо противоположная точка зрения, согласно которой левая сторона лица лишь в том случае выразительнее правой, когда эмоции человека в большей степени симулируются, чем переживаются. Ряд исследований показывает, что естественные эмоции с одинаковой силой отражаются на обеих сторонах человеческого лица и на его левой половине ярче проявляется лишь умышленно сфабрикованное выражение. Как утверждает психолог Пол Экман, различные участки центральной нервной системы — или нервные пути —

вовлечены в процесс передачи различного типа эмоций. По его мнению, выражения лица, принимаемые сознательно, находятся под контролем коры головного мозга, где функции каждого полушария подчинены сложным законам системы «разделения труда». Между тем естественные эмоции зарождаются в самых разных участках мозга, управление которыми происходит иначе, без участия этой «системы».

Эта теория находит подтверждение в результатах исследования людей с различными нарушениями функций нервной системы. В одном случае, когда с пациентом шутили, он улыбался, однако он не мог улыбаться, если его нарочно об этом просили. В другом случае реакции пациента, вызванные болезнью, были прямо противоположного характера. Пациент был не в состоянии улыбнуться в ответ на шутку, даже если находил ее смешной, но мог, когда его просили, легко изобразить улыбку. Этот эксперимент доказывает, что эмоции спонтанные и эмоции сфабрикованные формируются разными участками головного мозга.

По мнению американского психолога Карла Смита, в «масках», которые носят люди, существует множество вариантов в зависимости от личности конкретных людей. Он полагает, что человечество делится на две части по признаку доминирования той или иной половины лица. Большинство людей принадлежат к «правостороннему» типу, меньшинство — к «левостороннему». Чтобы определить, к какому типу вы относитесь, рассмотрите в зеркале свое лицо. Вы легко поймете, какая сторона вашего лица доминирует, ответив на предложенные вопросы.

Какая сторона вашего лица:

- является более открытой? Другими словами, «а какой стороне расстояние между бровью и подбородком больше?
- имеет меньше всего ямочек и морщинок? обычно наклонена к собеседнику?
- открывает шире рот во время разговора?

Если почти на все вопросы вы ответили «левая», значит, у вас доминирует именно эта часть; если почти на все из них вы ответили «правая», то она и преобладает, Карл Смит опре-

делил, что хотя примерно 80% людей попадают в «правостороннюю» группу, музыканты обычно относятся к «левостороннему» типу. Почти все великие композиторы, певцы и оркестранты были определены как «левосторонние». Вероятно, это объясняется тем, что «творческие» правые доли, их мозга более развиты. Ученые же, а также политики, актеры, танцоры и атлеты, по Смигу, являются преимущественно «правосторонними» — вероятно, потому что успех в этих профессиях зависит от способностей, в особенности, речевых и аналитических, находящихся под контролем левого полушария.

ЧТО МОГУТ СКАЗАТЬ ГЛАЗА

Как мы уже отмечали, гораздо труднее лгать глазами, так как их выражение сложнее контролировать сознательно. Многие из нас и сами это замечали и инстинктивно учитывали, наблюдая за людьми, с которыми приходилось иметь дело. Мы склонны не доверять тем людям, которые, говоря с нами, отводят взгляд, и даже тем, у кого глаза слишком близко посажены. Мы иногда говорим, что у кого-то «сексуальный взгляд», и иногда, как выяснится в дальнейшем, подобное замечание бывает справедливо; иногда же такой человек просто-напросто привык стрелять глазами.

Нет никакого сомнения, что глаза — это одно из важнейших средств выражения и инструмент для передачи всего разнообразия человеческих эмоций. Ученые отмечали, что у маленьких детей глаза (и зрачки) увеличены по сравнению с их общими пропорциями. С самого начала дети пользуются ими для привлечения внимания взрослых и таким образом обеспечивают себе уход и защиту. Похоже, мы психологически запрограммированы отвечать на призыв больших, широко распахнутых глаз. Это следует не только из наших отношений с другими людьми, будь то дети или взрослые; многие из нас не способны остаться равнодушными при виде любого животного с большими кроткими глазами — факт, прекрасно известный и широко эксплуатируемый продавца-

ми открыток, картинок и конфетных наборов. Подобную реакцию можно наблюдать даже у младенцев. Если дать им возможность рассматривать цветные рисунки, то они отдадут предпочтение тем, которые больше всего напоминают человеческие глаза, и чем старше ребенок, тем очевиднее его реакция. Итак, что же можно узнать и понять при помощи пресловутого «зеркала души»?

• **Кто смотрит на вас**

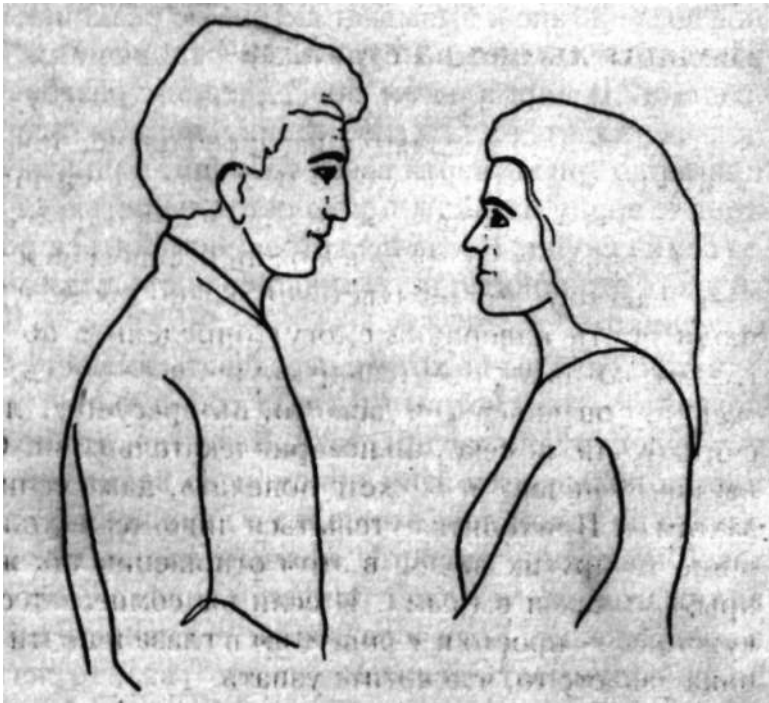
В отличие от глаз наших ближайших родственников — шимпанзе, глаза человека имеют специфическую форму, благодаря которой мы можем с большой точностью определить, на что именно устремлен взгляд нашего собеседника (мы обязаны этой точностью наличию у нас глазных белков), — и поэтому не может быть никаких сомнений в том, смотрит ли на нас кто-нибудь или же нет. Степень участия глаз в разговоре между людьми необычайно велика. Взгляд оказывает сильное воздействие и вызывает активную реакцию; по выражению глаз можно судить об отношениях между людьми. В нормальном повседневном разговоре вы дольше глядите в глаза собеседнику, пока он говорит, — примерно три четверти всего времени, и иногда бросаете в сторону взгляды продолжительностью от одной до семи секунд. Когда вы готовы поменяться ролями, то даете это понять, встретившись вновь глазами с собеседником.

Итак, если вы не хотите передавать эстафету беседы другому — не смотрите в глаза собеседнику, и тогда ему будет трудно вас прервать. Известно, что политики иногда пользуются этим приемом во время интервью, однако на самом деле это палка о двух концах, так как такое поведение является прямым нарушением «правил разговора» и может привести вашего собеседника в раздражение. Если в разговоре вы начнете слишком долго обдумывать движение своих глаз, то легко можете углубиться в себя, утратить естественность и в конце концов уже не будете знать, куда же на самом деле смотреть. Некоторые, не умея как следует использовать взгляд как средство общения, глядят другим в

глаза либо слишком долго, либо слишком мало. И хотя они сами сознают, что отношения с окружающими у них не ладятся, для того чтобы понять причины своих затруднений и научиться управлять глазами, им может потребоваться профессиональная помощь.

- **Насколько вы близки?**

Возможно, именно по глазам лучше всего можно судить о том, в каких отношениях находятся люди. Друзья глядят друг на друга больше, чем те, кто друг друга недолюбливает. Влюбленные обычно проводят много времени, глядя друг другу в глаза. Кстати, долго глядеть на человека значит сигнализировать ему, что вы им интересуетесь, и большинство из нас в таких случаях чувствует себя польщенным, толком не понимая, почему.



Влюбленные проводят много времени, глядя друг другу в глаза.

- **На что это вы уставились?**

Когда на вас слишком пристально глядят, это вызывает чувство неловкости. Многие утверждают, что чувствуют чужой взгляд, даже если не видят того, кто на них уставился. Иногда пристальный взгляд объясняется простым любопытством» но чаще он несет какую-нибудь эмоциональную нагрузку, такую, например, как злоба или враждебность. Некоторые пользуются этой разновидностью «языка глаз» как оружием в борьбе за превосходство — ведь взгляд в упор является действием довольно агрессивного характера. Может случиться так, что вам очень захочется привести кого-нибудь в смущение пристальным взглядом, однако следует помнить, что к этому трюку лучше прибегать как можно реже. Никто не любит находиться на конце линии высокого напряжения — это автоматически заставляет человека занимать оборонительную позицию, последствия чего могут быть весьма неприятными.

- **Выдают ли вас ваши глаза?**

Как мы уже отмечали, послания, сообщаемые глазами, гораздо труднее поддаются цензуре разума, чем те, что передаются другим способом. Если бы вы могли видеть лишь глаза человека, а остальная часть его лица была от вас скрыта, то и тогда вы были бы способны понять многое из того, что он чувствует. Точно так же и другие люди почти наверняка смогут определить по вашим глазам, когда вы томитесь от скуки, веселитесь, сердитесь или опечалены, и даже то, интересуетесь ли ими, считаете ли их сексуально привлекательными. С этим вы почти ничего не можете поделать, даже если очень захотите. Приходится утешаться лишь тем, что и большинство других людей в этом отношении так же «открыты», как и вы сами. И если вы сомневаетесь в их чувствах — просто взгляните им в глаза и почти наверняка узнаете то, что хотите узнать.

Сексуальный взгляд

Когда вы встречаете этот взгляд, то сразу же его узнаете. Так что же в самом деле придает глазам некоторых людей

это выражение, безошибочно определяемое другими как приглашение «подойти поближе»? Прямой ответ прост и довольно неромантичен: увеличение зрачков — черных кружков в центре глаз. То же, что происходит с глазами при ограниченном освещении и помогает лучше видеть в полумраке. Оно характерно для состояния эмоционального возбуждения. Этот признак неподдельного волнения демонстрируется с целью вызвать интерес у того, на кого возбуждение направлено. Принцип работает даже тогда, когда люди не задумываются о своих чувствах. Американский психолог Эрхарт Гесс показывал группе мужчин два фотоснимка одной и той же женщины и спрашивал, на каком из них она кажется привлекательней. Хотя спрашиваемые не осознавали, в чем же заключалось различие между двумя этими изображениями, почти все они предпочли то, на котором зрачки женщины были увеличены.

Для того чтобы прийти к такому заключению, вовсе не требуются современные научные методы — об этом эффекте было прекрасно известно средневековым итальянским куртизанкам, пользовавшимся для расширения своих зрачков (а значит, и усиления своей сексуальной привлекательности) наркотическим препаратом белладонны. Кстати, по-итальянски название этого снадобья как раз и означает «прекрасная женщина». И если уж вы знаете об этом феномене, то можете учесть его в своей повседневной жизни. Заметив, что человек, который вам неинтересен, глядит на вас подобным образом, старайтесь избегать его взгляда, или же, напротив, если он вам симпатичен, пригласите в гости и устройте ужин при свечах. Слабое освещение также приводит к расширению зрачков, и это проявление взаимного интереса может дать толчок романтическому развитию событий.

Строго говоря, расширение зрачков является признаком любого эмоционального возбуждения, не обязательно связанного с любовью или вожделением. Расширение зрачков может свидетельствовать и о сильной антипатии и даже враждебности или гневе. Одно исследование показало, что зрачки человека сужаются, когда он смотрит на вещи, которые считает неприятными, хотя есть и ученые, которые не разделяют этого мнения. Следует судить по обстоятельствам, о каких именно эмоциях идет речь в каждом конкретном случае. Гово-

рят, что рыночные торговцы в тех странах, где в обычае торговаться, воспринимают сужение зрачков у потенциального покупателя как знак неподдельного интереса, что соответствующим образом сказывается на цене товара. Поэтому если не хотите выдать себя — носите темные или зеркальные очки.

Да здравствует разнообразие!

Хотя нам всем свойственно общение при помощи языка глаз, существуют тонкие различия между мужчинами и женщинами, а также между людьми, воспитанными в рамках разных культурных традиций. Основное отличие заключается в том, что женщины глядят на других людей, независимо от их пола, больше и дольше, чем мужчины. Некоторые психологи видят в этом проявление социальной ориентации женщины на то, чтобы занимать подчиненное положение. Однако это может отражать и больший интерес к окружающим, столь свойственный женщинам.

Внимательный взгляд, при условии, что он не становится вызывающим, может расцениваться как жест поощрения и поддержки, демонстрация того, что вы интересуетесь другим человеком и беспокоитесь за него. В определенных случаях женщине, возможно, придется смягчать свойственную ее полу тенденцию выражать взглядами свое внимание к окружающим. Если вы женщина и занимаете, например, ответственный пост на службе, то можете усилить свои позиции, особенно в отношении мужчин, сознательно ограничив количество взглядов, которые бросаете на лица своих подчиненных во время разговора. В любой беседе доминирует тот, на кого глядят больше; он на «языке глаз» как бы предлагает в ответ меньше, чем получает. Зная об этом и используя свое знание, женщина-босс сведет к минимуму шансы мужчин придать разговору неуместный легкомысленный или сексуальный оттенок. Хотя те общие правила, которые мы обсудили, приложимы ко всем людям, существуют мельчайшие различия в том, что считается нормой воспитанных в различных культурных традициях людей.

В дальнейших главах нашей книги, где мы будем рассматривать другие элементы языка жестов, мы увидим различия по тем же признакам. Однако, когда речь идет о языке глаз, недоумения происходят в основном на почве того, как часто и

как долго принято смотреть на других. Например, итальянцам более свойственно взгляды чаще и смотреть дольше в глаза полужнакому человеку, чем англичанам. Это нередко приводит к тому, что итальянцы считают англичан людьми холодными, а англичане, в свою очередь, находят итальянцев развязными. Эти контрасты еще более отчетливы между людьми, воспитывавшимися в Западной Европе или Северной Америке, и людьми из Центральной Европы. Недоразумения могут также происходить и между представителями различных общественных групп, например, между белыми и черными в США. Наблюдения показывают, что темнокожий человек больше, чем белый, пользуется «языком глаз», когда говорит сам, тогда как последний — когда слушает собеседника. Это может привести к некоторому дисбалансу и вызвать смущение у обоих: им нужно одновременно и больше и меньше взглядов, чтобы чувствовать себя свободно.

Смотреть на людей, образом жизни которых является насилие, может быть просто опасно; известны случаи, когда уличные хулиганы нападали на постороннего лишь за то, что он на них пристально посмотрел. Люди, умудренные опытом, знают, когда, идя по улице, следует отводить взгляд. В конечном счете все эти тонкие различия должны интерпретироваться в каждом отдельном случае. Самым важным из них является то, что экстраверты, в отличие от интровертов, чтобы чувствовать себя легко, более интенсивно пользуются «языком глаз» — возможно, потому, что больше нуждаются во внешних стимулах и требуют большей степени эмоционального возбуждения.

ОСТОРОЖНО!

Если только вы не являетесь профессиональным актером (или секретным агентом), ваше лицо отражает, подобно зеркалу, ваши реальные мысли и чувства, и так это и должно быть. Отдавая себе отчет в том, что иногда приходится скрывать некоторые из них от окружающих, помните, что суть вовсе не в том, чтобы целиком и полностью себя контролировать.

Ведь даже если бы вам это и удалось, к вам скорее всего стали бы относиться как к человеку фальшивому и неестественному, что не добавило бы добросердечности в ваши отношения с Окружающими. И все же существуют некоторые рекомендации, которые на всякий случай стоит сохранить в памяти.

Для нее:

- Если хотите утвердить свой авторитет, помните, что «доминирующим» партнером в любом разговоре является тот, кто меньше смотрит в глаза другому.
- Пользуйтесь своими способностями понимать выражение лица другого человека (особенное внимание надо обращать на зрачки глаз), чтобы контролировать степень интимности в разговоре: если быстро отведете глаза, это сразу же охладит нежелательный мужской интерес.
- Помните о том, что большинство мужчин менее искусны, чем большинство женщин, в приеме и передаче невербальных сигналов: вы не можете надеяться на то, что мужчина так же хорошо «прочтет» ваш взгляд, как вы — его. Для того чтобы он все понял, это должно быть написано на вас большими буквами.

Для него:

- Возможно, вам нужно более усердно, чем женщине, работать над тем, чтобы понять тончайшие оттенки чувств, скрытые за выражениями лиц окружающих. Мужчины не могут развить в себе так легко, как женщины, навыки понимания и общения, однако все усилия, которые вы на это потратите, будут скоро вознаграждены.
- Вы построите более близкие и теплые отношения с женщиной, если усвоите более «поддерживающую» разновидность «языка глаз»: когда беседуете с женщиной, смотрите ей в глаза чаще и дольше, чем вы это делаете в разговорах с мужчинами, и пусть в вашем взгляде читается больше интереса, чем вождения!
- Умение читать выражения женских лиц поможет вам определить, удалось ли вам заинтересовать женщину. Тогда в случае необходимости вы сможете отступить и

избежать смущения, вызванного отказом, не говоря уже об обвинениях в сексуальных домогательствах. По тем же признакам вы сможете уловить искренний «призывный» сигнал женщины, которой вы нравитесь, какой вам, вероятно, досадно было бы упустить.

ГЛАВА 4

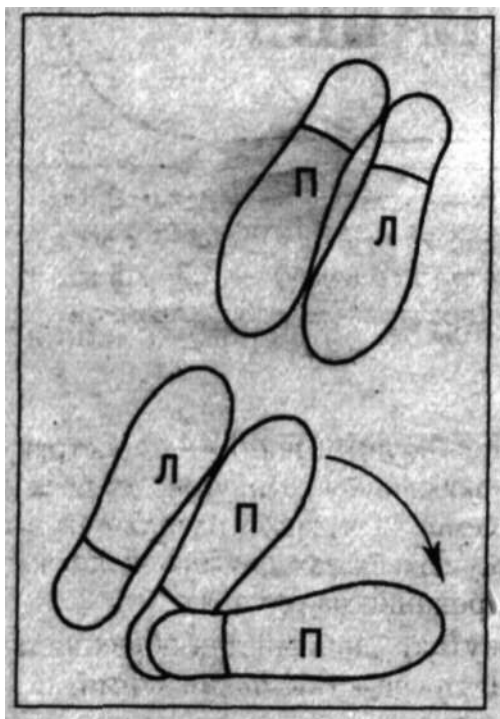
ЧЬЕ ПРОСТРАНСТВО: МОЕ ИЛИ ВАШЕ?

«Кажется, что она всегда держится холодно и на расстоянии...»

«Что-то есть в нем такое, что сразу хочется уйти...»

«Эти горожане такие недружелюбные...»

Если хотите знать, насколько хорошо люди знакомы и как они друг к другу относятся, — обратите внимание на то, на каком расстоянии друг от друга они стоят или сидят, общаясь. Правила, по которым мы устанавливаем пространственную дистанцию и определяем положение тела по отношению друг к другу, достаточно устойчивы, хотя в большей степени формируются неосознанно. В самых общих чертах они сводятся к тому, что чем симпатичнее и ближе нам другой человек, тем больше мы можем позволить себе приблизиться или повернуться к нему в разговоре. Наоборот, если уж мы кого-нибудь недолюбливаем и хотели бы избежать его общества, то отворачиваемся от него или садимся к нему спиной. Даже то, что носок ботинка одной ноги «смотрит в сторону» от собеседника, может означать, что его владельцу хочется уйти. Характерно, что наши ноги сами показывают, в какую сторону мы приготовились (или хотели бы) удалиться.

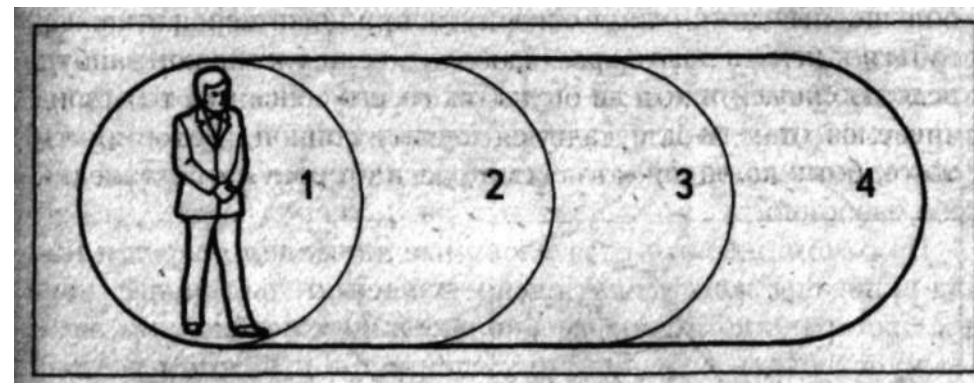


Собеседники, чувствующие себя комфортно в разговоре друг с другом, чаще всего стоят, развернувшись один к другому всем корпусом, и держат ступни параллельно. Если носок отставлен в сторону, то это может быть признаком того, что его владелец не прочь «унести ноги».

СКОЛЬКО МЕСТА ВЫ САМИ СЕБЕ ОТВОДИТЕ?

Представьте себе, что вы разговариваете с кем-нибудь из знакомых, и задумайтесь над тем, на каком расстоянии от собеседника

вам приятнее всего находиться во время разговора. В каждом случае существует своя оптимальная дистанция между участниками разговора, которая устанавливает правильное соотношение между проявлением расположения и угрозой вторжения во внутренний мир собеседника. Какой именно будет эта дистанция, весьма зависит от ваших взаимоотношений и подлинных чувств по отношению друг к другу.



- 1) внутренняя область (зона интимности) — в пределах 0,5 м;
- 2) личная зона (пространство личности) — от 0,5 до 1,2 м;
- 3) зона общественная (пространство социума) — 1,2–2,8 м;
- 4) общественное пространство (пространство общественной жизни) — более 2,8 м.

- В пределах 0,5 м: «расстояние интимности» — пространство, открытое лишь для любовников, супругов, детишек и близких членов вашей семьи. На таком расстоянии вы можете прикоснуться, ощущать запах другого человека, разглядеть даже поры и родинки на его коже.
- От 0,5 до 1,2 м; промежуток, удобный для общения со знакомыми и друзьями, но не самыми близкими,
- От 1,2 до 2,8 м: это наиболее подходящее расстояние для формальных контактов в обществе и на работе, может быть, с людьми более высокого статуса или теми, кого вы знаете недостаточно близко.
- Дальше чем 2,8 м. Большинство из нас поддерживает такую дистанцию по отношению к действительно важным персонам или когда приходится разговаривать с группой слушателей.

Если вам покажется, что ваш собеседник нарушает негласные границы этих пространств, то вы не только будете испытывать неприязнь к нему, но и, конечно, постараетесь отодвинуться. Разумеется, в аналогичной ситуации так поведет себя и ваш собеседник. Необходимо удостовериться, не ошиблись ли вы и правильно ли прикинули, каким должно быть приемлемое расстояние между вами и человеком, с которым вы поддерживаете беседу. Если вы нарушите дистанцию, то в конце концов собеседник может отвернуться, однако перед этим он, вероятно, будет долго ерзать на месте, мяться, избегать вашего взгляда, сутулиться или опускать голову. Все это сигнализирует, что вам пора чуть-чуть отодвинуться и предоставить собеседнику возможность снова расслабиться и чувствовать себя свободно.

На самом деле эти едва уловимые движения вперед и назад призваны защитить от внешних посягательств наше личное пространство. Какое именно расстояние необходимо, чтобы чувствовать себя непринужденно — в каждом случае зависит от конкретных обстоятельств, места, времени и, конечно, от индивидуальных особенностей личности. Как мы видим, дистанция, на которой человек чувствует себя комфортно, зависит от характера общения и может существенно варьироваться в зависимости от индивидуальности собеседников.

Женщины склонны держаться на меньшем расстоянии к близким им людям, чем мужчины, а экстраверт вполне может удовлетвориться меньшим личным пространством, чем интроверт. Большинство мужчин не так тщательно следит за соответствием дистанции и характера взаимоотношений, но в целом они стремятся держаться на большем расстоянии от собеседника-мужчины, чем от женщины. Мужчинам свойственно также выражать свой сексуальный интерес к женщине, придвигаясь к ней поближе — они буквально «переходят в наступление». Таким образом, именно за женщиной остается выбор, позволить ли приблизиться к себе или отпрянуть, а то и отвернуться с тем, чтобы «отразить атаку». Одновременно исполнители обеих ролей, по всей вероятности, будут использовать в общении и другие элементы языка жестов, о которых речь пойдет ниже.

Мы склонны до некоторой степени соотносить реальное пространственное расстояние между людьми с той условной

социальной дистанцией, которую ощущаем при общении друг с другом. Обыкновенный человек стремится держаться на большем отдалении от королевы, да и от собственного начальника тоже, во всяком случае, по сравнению с теми, кого он считает равными себе по социальному положению. Поэтому те, кто настойчиво стремится держаться на слишком близком

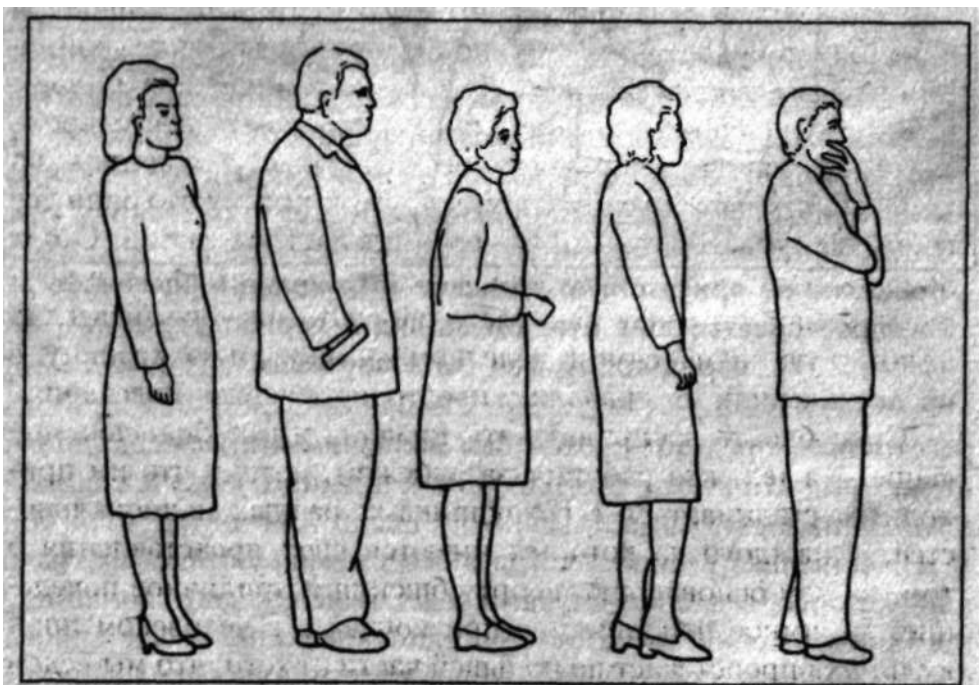


расстоянии, представляются нам навязчивыми и беспардонными, а те, кто всегда отстранен, как правило, кажутся самолюбленными снобами.

Естественная реакция, когда в ответ на нарушение тех границ, которые в данном случае представляются допустимыми, мы просто отодвигаемся от собеседника, вполне решает проблему. Однако попробуй-ка отодвинуться в переполненном трамвае или в тесном лифте! Тем не менее необходимо как-то парировать нежелательное вторжение в наше ближайшее, ин-

тимное пространство. И вот мы отводим взгляд или при возможности разворачиваемся спиной. Большинство людей, во всяком случае в Англии, считает, что в таких случаях следует избегать выяснения отношений, а уж если необходимо сказать что-нибудь, то лучше ограничиться светскими замечаниями о погоде или юмористически прокомментировать обстоятельства. Вести лишние разговоры или задавать вопросы типа: «А вы замужем?» или: «Можно попросить телефончик?» — не принято в ситуации, когда люди вынуждены держаться близко друг к другу, например в очереди или в транспорте. Однако и здесь существуют значительные различия в зависимости от национальных и культурных традиций.

Правила, касающиеся того, следует ли разговаривать с незнакомыми людьми, принятые в Англии и хорошо понятные всякому, кто там вырос, могут озадачить выходца из другой страны — представители других национальностей в большинстве своем не смогут так стоически поддерживать молчание в транспорте, как это принято у англичан. Но, по общему правилу, люди родом из города или густо заселен-



В этой очереди никто из стоящих не нарушает границы личного пространства соседа.

ной местности склонны в большей степени отстаивать свое уединение и отстраненность, чем уроженцы сельских или малонаселенных краев. Наряду с людьми, которые восприняли описанные правила пространственного поведения и неосознанно подчиняются им, существуют и такие, которым от природы этого не дано. Вне зависимости от того, слишком близкую или слишком удаленную позицию занимают они по отношению к собеседнику, к их недоумению, им всегда трудно разговаривать с людьми, особенно малознакомыми. Приобретение навыка «держат дистанцию» нередко составляет для таких людей важную часть того, что называется техникой общения, и зачастую именно это и приводит к достижению успеха в профессиональной и межличностной сфере.

ОХРАНЯЙ СВОЕ ПРОСТРАНСТВО

То, сколько места в пространстве необходимо вам лично, в немалой степени зависит от норм, принятых культурой, в которой вы воспитывались. Различие национальных норм порой заставляет двух собеседников совершать нечто вроде забавного танца. Они могут бесконечно перемещаться по комнате, как бы вальсируя друг с другом, потому что один все время наступает, а другой все время делает шаг назад. Стоит попасть в чужую страну или вступить в разговор с иностранцем, как вы сразу начинаете ощущать на первый взгляд незаметную, а на самом деле весьма ощутимую разницу в представлениях о правилах пространственного поведения.

Способность воспринять эти правила имеет большое значение для тех, кто работает за рубежом, потому что им приходится сталкиваться с сотрудниками разных национальностей, у каждого из которых имеются свои представления о том, на чем основаны комфорт общения и приличное поведение. Взаимное непонимание при контакте с человеком иной культуры проистекает по большей части от того, что мы ведем себя не так, как он привык. Выходцы из Южной Америки, с Ближнего Востока или из Японии стремятся встать при об-

щении ближе друг к другу, чем североамериканцы, и тем более гораздо ближе, чем среднестатистические англичане. У уроженцев Средиземноморья принято держаться поближе, да еще и заглядывать в глаза, и, вероятно, поэтому они считают англичан холодными и сдержанными людьми. Последнее отражает взаимосвязь между пространственным расстоянием и эмоциональной близостью... Но даже если знать все эти особенности, все-таки трудно по жестам и поведению человека, принадлежащего к иной культуре, судить о его чувствах и намерениях. Так, англичанка может подумать, что уроженец Южной Европы (Италии или Испании) пытается поухаживать за нею, только потому, что он и встать к ней старается поближе, и в глаза заглядывает чаще, чем ее деревенский сосед в подобной же ситуации. А между тем у итальянца и в мыслях нет ничего подобного, просто он держится так, как это принято и естественно у него на родине.

Нетрудно заметить и различия в том, как люди ведут себя по отношению друг к другу в общественных местах. В Англии, как и в Германии, обычная очередь — «святое дело», и правила поведения в этой ситуации глубоко укоренились в обществе. Попытка влезть без очереди расценивается как совсем уж антиобщественный поступок и даже у самого мягкого и терпеливого человека может вызвать отпор и даже враждебность. Дождаясь своей очереди, каждый ведет себя так, словно его окружает невидимая сферическая оболочка, сохраняющая расстояние между ним и соседом. Каждый старается не вторгаться в личное пространство остальных. Один из вариантов такого поведения можно наблюдать на пляже, когда каждая вновь пришедшая группка отдыхающих стремится расположиться на песочке как можно дальше от других загорающих. Однако этот тип поведения относительно редко встречается во многих других странах. Например, французов и итальянцев трудно заподозрить в излишнем уважении к очередям, и они предпочитают толпой штурмовать двери подошедшего автобуса. Точно так же, если греческое семейство выбирается на относительно свободный пляж, оно располагается там, где вздумается, нисколько не обращая внимания на тех, кто уже разбил свой лагерь на их любимом месте. Отсутствие каких-либо правил поведения в очереди в США проявляется в том, что там и в языке нет соответствующего терми-

на. В Диснейленде участки, где необходимо выстроиться друг за другом, специально отделены планкой или изгородью.

СИНДРОМ ШЕЗЛОНГА

Животные метят границы территории, которую они считают своей, пахучей мочой, чтобы дать понять прочим претендентам, что это место уже занято. У человека есть множество способов выразить то же самое. В зависимости от ситуации можно повесить на дверях офиса табличку с фамилией, можно поставить стойку или возвести перегородку, «приватизировать» автомобиль, принадлежащий компании, а можно оставить книги на столе, который вы занимали в библиотеке, или «забыть» полотенце на спинке шезлонга. Последний пример часто можно наблюдать на пляжах, где развешивание полотенца превращается в своеобразный комический ритуал. Отдыхающие с каждым днем просыпаются все раньше и раньше, для того чтобы успеть занять шезлонг, прежде чем придет кто-нибудь еще, и таким образом одержать победу в борьбе за место под солнцем. Интересно, что даже такими немудреными сигналами и «знаками собственности» редко кто решается пренебречь. Как бы мы ни злились и ни расстраивались из-за того, что кто-то уже занял наше любимое место у бассейна или в читальном зале, мы вряд ли когда-нибудь осмелимся в нарушение всех правил несмотря ни на что сесть именно на это место.

Даже когда в библиотеке нет больше свободных мест, а расположившийся за столом читатель где-то пропадает часами, его вещи обычно стараются не трогать. У многих из нас, даже если мы не обозначаем «свою» территорию описанным путем, есть привычки, которые редко нарушаются, например: занимать дома всегда одно и то же кресло, одно и то же место за столом, ложиться спать всегда на одну и ту же сторону постели. Так же мы поступаем в любимых ресторанах или кафе, и нам без видимой причины становится не по себе, если кто-то уже занял «наше» место. Поэтому всегда полезно учитывать, каким местам обычно отдают пред-

почтение ваши знакомые, когда вы приходите к ним в гости или навещаете на работе. Спросив хозяина, куда вам лучше сесть, вы тем самым избежите неловкой ситуации, которая могла бы возникнуть, если бы вы заняли чужое место. Особенно важно учитывать такие вещи, если вам хотелось бы сразу установить хорошие отношения с собеседником. Тех, кто занимается доставкой и продажей товаров на дому у покупателя, зачастую специально инструктируют, чтобы, прежде чем сесть, они тщательно проанализировали обстановку. Если совершить в этот момент ошибку, продать уже ничего не удастся. Иногда подчиненные ради шутки садятся в кресло шефа, однако это бывает только тогда, когда они на сто процентов уверены, что он не появится на пороге в самый неподходящий момент.

«ЗДЕСЬ КОМАНДУЮ Я/»

В различных организациях, учебных заведениях и других учреждениях, где собираются люди, расстановка мебели и в особенности расположение и устройство кресел оказывают большое влияние на то, как посетители чувствуют и ведут себя в этом месте. На официальных встречах за длинным столом всякому понятно, что тот, кто сидит во главе, задает тон собранию и должен вести себя соответственно. Чем больше стол, тем более общий характер, по-видимому, будет иметь предстоящая беседа. Точно так же, если кому-то нужно подчеркнуть важность собственной персоны и занимаемого положения, то это намного легче сделать, усевшись за внушительный письменный стол. К такому человеку не приблизишься: стол играет роль ограничительного барьера. Не менее важно расположение кресел. Сотрудники некоторых фирм, проводя собеседование при приеме на работу, иногда специально расставляют мебель так, чтобы произвести на кандидата подавляющее и даже пугающее впечатление, а самим получить максимальные преимущества.

- Если совещание проводится на территории начальника — обычно в его кабинете, — это усиливает его

авторитет и дает ему дополнительные возможности контролировать ситуацию.

- Соискатель места или подчиненный вынужден сидеть на низком неподвижном стуле без ручек, а начальник расположился в просторном вращающемся кресле с удобными ручками и высокой спинкой. Сиденье кресла приподнято так, что занимающий его может смотреть на собеседника сверху вниз. Все это усиливает ощущение разницы в статусе, сводит к минимуму вероятность того, что начальник выдаст жестами рук свои истинные намерения, и позволяет ему или ей контролировать ситуацию с помощью расположения кресел.
- Большинство встреч и собеседований удобно проводить, расположившись друг к другу под углом в 45°, что спо-



Манера сидеть отражает статус человека.



Кресла, развернутые под углом 45°, побуждают собеседников к открытому обмену мнениями.

собствует прямому обмену мнениями. Но если начальнику нужно усилить давление на собеседника, например, чтобы получить прямой ответ на непростой вопрос, он развернется и займет более агрессивную позицию лицом к лицу с собеседником и будет смотреть прямо на него. Напротив, для того чтобы смягчить ситуацию, когда обсуждается деликатный вопрос, могущий смутить собеседника или Привести его в замешательство, начальник должен развернуться и занять позицию справа от того, с кем он разговаривает, и стараться не встречаться с ним взглядом, чтобы предоставить подчиненному возможность раскрыться.

Существует масса мелких хитростей, для того чтобы ненавязчиво повысить статус начальника и произвести должный эффект на посетителей.

- Впечатляющие выставки научных книг и журналов, наград и дипломов в рамках, расположенные на виду у всех на стенах и витринах.
- Папка с грифом «Совершенно секретно» на столе.
- Экзотические растения и заграничные безделушки, которые должны указывать на то, что их хозяин много путешествовал.
- Фотографии начальника в обществе известных людей, призванные продемонстрировать широту его связей.

Число подобных игр с организацией окружающего пространства поистине бесконечно, и если у себя на службе вы сможете менять обстановку в соответствии со своими задачами, то в конечном итоге это принесет свои плоды. Однако, прежде чем начинать двигать мебель, удостоверьтесь в том, что ваши намерения не очень бросаются в глаза, и спросите сами себя, придутся ли эти перемены по вкусу вашим коллегам. Они могут попросту испугаться ваших действий, а могут и разгадать их цель и начать презирать вас за это, но лучше работать только из желания понравиться вам не начнут.

Если в подобной игре доминирования вам досталась пассивная роль, вы по крайней мере сможете сразу понять, что происходит. По всей вероятности, как-то повлиять на обстоятельства вам не удастся, и нужно оставаться достаточно мудрым, чтобы этого не делать. Лицо, которое в данном слу-

чае управляет ситуацией, очевидно, имеет на то соответствующие основания, и если вы попытаетесь изменить обстановку, то сразу перейдете на позицию противника, что не приведет вас к желаемому результату. Но если вы распознаете те ходы, которыми на вас стараются произвести впечатление, подавить или напугать, то попытка манипулировать вами успеха иметь не будет. Если все-таки вы по-прежнему чувствуете, что ситуация унижает вас, несмотря на все ваши старания, попробуйте представить вашего оппонента без всяких внешних атрибутов — например, сидящим на горшке или шарящим вокруг в поисках потерянных очков.

УДОБНО ЛИ ВАМ СИДЕТЬ?

Исследования показывают, что люди, сидящие бок о бок, более охотно сотрудничают, чем находясь лицом к лицу, в то время как соревнующихся между собой выгоднее усадить друг напротив друга. Поэтому если вы стремитесь создать доверительную атмосферу, то лучше выйти из-за стола и занять место рядом или сбоку по правую руку от вашего собеседника. Так например, многие врачи отмечают, что беспокойные и нервные пациенты не так нервничают, если их усадить сбоку от стола, поближе к доктору, а не напротив. Может случиться, что вам все-таки придется занять место за столом напротив кого-нибудь, например в чужом кабинете или в ресторане. Даже если вам очень хочется, чтобы ваш визави пересел, следите за тем, чтобы не залезать дальше «центральной линии» и не вторгаться на его половину. Если вы будете наклоняться в сторону соседа по столу, вторгаясь в зону его личного комфорта, то он почувствует себя неловко. В этом смысле особенно необходимо следить за своим поведением продавцам и коммивояжерам. Например, если вы положите рекламный проспект или образцы товара на ту часть стола, которая «принадлежит» вашему клиенту, то этим можете вызвать негативную реакцию, и его будет труднее уговорить сделать покупку, как бы ни был хорош ваш товар.

Если вам хотелось бы, чтобы собеседник чувствовал себя свободнее — в деловых или личных отношениях, — поста-

райтесь сделать так, чтобы он сидел спиной к стене или к перегородке, а не к открытой двери или окну. Такое положение способствует чувству комфорта и безопасности и, по-видимому, восходит к тем временам, когда необходимо было защищаться от нападений сзади. В общественной жизни даже такое мало-мальское приспособление к окружающей среде уже заставляет человека чувствовать себя более раскованно. Например, за круглым обеденным столом создается непринужденная атмосфера во время еды. Считается, что король Артур усадил своих рыцарей именно за Круглый Стол, чтобы ни один из них не испытывал чувства превосходства. На практике, конечно, все не так просто. Даже рыцари короля Артура, по всей вероятности, вели непрестанную борьбу за то, чтобы сидеть поближе к королю, и лучше всего — с правой стороны от него, что сразу же возвышало их над теми, кто сидел по другую сторону стола.

То, как расположены в комнате диваны и стулья, тоже влияет на самочувствие ваших гостей. Два не очень хорошо знакомых между собою гостя вряд ли чувствуют себя непринужденно, сидя слишком близко друг к другу на тесном диванчике. Кресла, поставленные под углом одно к другому или трех-четырёхместный диван куда более подходят для того, чтобы гости расслабились и чувствовали себя свободно. Если можно, постарайтесь не ставить диваны и кресла так, чтобы сидящие на них оказывались лицом друг к другу. Такая позиция пробуждает желание посоперничать с сидящим напротив и может спровоцировать конфликт.

Между прочим, если вы задумали устроить дружеский обед, полезно знать, что люди более охотно поддерживают дружескую беседу, сидя рядышком, чем через стол. И если дама, по всей видимости, предпочла бы сидеть рядом с человеком, который кажется ей привлекательным, потому что так проще начать с ним разговор, то мужчина вполне может выбрать место напротив дамы, поскольку так будет удобнее ее разглядывать. И при таком положении за столом парочка получит еще и «территориальное» преимущество, так как будет иметь свое, обособленное от соседей, пространство и сможет сосредоточиться друг на друге. Решение этой проблемы зависит от того, кому вы хотите доставить большее удовольствие: себе или окружающим.

СКОЛЬКО ЧЕЛОВЕК ОБРАЗУЮТ ТОЛПУ?

То, как вы относитесь к большому количеству людей вокруг вас, во многом зависит от вас самих.

Вопросы

1. В какой семье вы выросли: в большой или в маленькой?
2. Вы горожанин или сельский житель?
3. Вы считаете себя интровертом или экстравертом?
4. Какого вы пола?

Психологи различают понятия «высокая плотность населения» и «перенаселение». Первое понятие возможно объективно описать: примером высокой плотности населения может служить ситуация, когда 15 человек должны разместиться в доме с тремя спальнями. Создается ли в таком случае «перенаселение»? Это зависит от того, как люди сами воспринимают свое положение. Первое понятие измеряется в объективных показателях, а второе означает субъективную реакцию.

Что означают ваши ответы

1. Если вам посчастливилось вырасти в большой семье, то вы, по всей вероятности, будете более терпимо относиться к тому, что вам приходится жить в окружении множества людей, в отличие от того, кто был единственным ребенком в семье.
2. Соответственно, горожанину будет одиноко и скучно в деревне и совсем непонятно, почему уроженцы сельской местности жалуются на городскую суету.
3. Экстраверты, как правило, любят находиться на людях и гораздо чаще сетуют на отсутствие компании, чем на переизбыток общения. С другой стороны, интроверт ощущает себя утопающим в людском море и не может понять, как можно хорошо относиться к людям в их массе.
4. Мужчине требуется больше пространства, чем женщине, и он тяжелее переносит пребывание в толпе. Многие психологи полагают, что причина этих различий скрыта

в далеком прошлом, когда первобытному мужчине было необходимо держать под контролем большую территорию и быть физически более активным. Другие мужчины воспринимались только как возможные соперники и враги, в то время как женщины испытывали по всей видимости более дружелюбные чувства к представителям своего пола.

Тем не менее у людей, привыкших жить в шумных городах, зачастую вырабатывается механизм психологической защиты, призванный охранять их внутренний комфорт. Сельская родня обыкновенно упрекает их в холодности и отсутствии дружелюбия, хотя они попросту ведут себя соответственно внешним обстоятельствам.

Существуя в тесном соседстве с другими людьми, со всеми возможными при такой скученности сложностями, городские жители учатся не замечать большей части того, что происходит вокруг. Если они не приобретут этого навыка, то вскоре начнут страдать от переизбытка информации и эмоциональной перегрузки и потеряют способность ориентироваться в ситуации. Так, приезжие, оказавшиеся в час пик на Лондонском вокзале, никак не возьмут в толк, как можно не **сойти** с ума в подобных условиях; да и жители Лондона, вероятно, вынуждены будут с этим согласиться. Однако они, так же как и обитатели других крупных городов, сохранились благодаря тому, что свели к минимуму общение с незнакомыми людьми и посвящают ему ровно столько времени, сколько требуется, чтобы сделать покупки или заправить машину.

Все это означает, что каждому приходится в известной степени менять свое поведение, как только он выходит за рамки ближайшего окружения. Горожанам необходимо замедлить ритм жизни и более дружелюбно отвечать незнакомым людям в магазине и в транспорте и смириться с тем, что деревенские жители, возможно, рассчитывают узнать о них побольше, чем городские соседи. С другой стороны, уроженцам сельской местности, по-видимому, стоит научиться сдерживать свое природное дружелюбие и жить в более быстром темпе, если они хотят комфортно чувствовать себя в городских условиях.

ГЛАВА 5

СЧИТАЙТЕ МЕНЯ ЛИДЕРОМ

«И почему это никто не делает так, как я?»

«Когда он говорит, делать нечего — надо мотать на ус».

«Она всегда старается быть лучше всех».

А ЕСЛИ ВЫ — ЛИДЕР ОТ ПРИРОДЫ?

Взгляните на прилавок любого книжного магазина или на полосу объявлений в деловом журнале, и вы сразу найдете там бесчисленное множество руководств и курсов, которые обещают научить вас искусству лидерства. Некоторые из них предлагают, по-видимому, вполне эффективные методики использования различных приемов и техник, которыми при желании сможет овладеть любой. Но трудно избавиться от мысли, что для лидерства необходимо нечто большее, чем эти руководства. Мы все сталкивались со случаями, когда человек меньше всего заботился о том, чтобы следовать инструкции, поскольку другие сами уступали ему дорогу и автоматически занимали подчиненное положение. Не имеет значения, реализует ли такой человек свои способности на работе или как добровольный помощник-организует школьную экскурсию, — у него есть все, что надо для того, чтобы управлять остальными.

1. Случалось ли вам, пока вы учились, быть капитаном спортивной команды, членом какого-нибудь студенческого комитета или организатором каких-либо мероприятий?
2. Рассчитывают ли на вас друзья, когда решают выехать на природу или как-нибудь развлечься?
3. Считаете ли вы, что заставить других делать то, что вам нужно, сравнительно легко?
4. Обращались ли к вам когда-нибудь с просьбой провести какое-нибудь общее мероприятие — благотворительный базар в школе или вечеринку у соседей?
5. Считаются ли с вашим мнением?

Те из вас, кто может ответить утвердительно на один или более вопросов, очевидно, обладают даром заставлять других людей следовать за собой. Вы можете не отдавать себе отчета в том, почему так происходит, тем более что ни один из заданных нами вопросов не требовал для ответа на него специальных знаний или навыков. Другими словами, люди выбирают и слушаются вас не потому, что, они понимают, будто у вас есть необходимый опыт и знания, которых нет у них, а просто благодаря определенным особенностям вашей личности. Чтобы уяснить себе, что за качества позволяют одним людям быть

лидерами и вести остальных за собой, нам нужно проанализировать разные составляющие того, что психологи называют «доминантным поведением».

ВЫСОКИЙ И СИЛЬНЫЙ

Как и у всех других представителей животного мира, у людей естественно складывается социальная иерархия, в которой некоторые индивидуумы играют доминирующую роль, а все остальные подчиняются им. Вожакам принадлежит право выбора первого куска, когда достается еда, и право выбора пары, а он, в свою очередь, должен поддерживать порядок в группе и помогать защищаться от врагов. Критерий отбора вожака среди животных более прямолинейен, чем среди людей, хотя и существует ряд параллелей. По общему правилу самые крупные и самые сильные животные становятся доминантами, и биологические законы определяют то, что обычно это бывают самцы, а не самки.

Конечно, мы считаем себя более разумными и наши, человеческие сообщества более сложными, но исследования показывают, что внешний облик и физические размеры по-прежнему важны. Например, высокие мужчины многим женщинам представляются более привлекательными, да и в делах им чаще сопутствует успех. Обзор «Уолл-стрит Джорнал» обнаружил, что мужчины, рост которых превышает 1,9 м, и жалованье имеют на 12,5 % больше, чем те, чей рост ниже 1,86 м. Точно так же, почти на всех президентских выборах в США, начиная с 1900 года, победителем оказывался самый высокий кандидат. На более житейском уровне известно, что популярные в кинематографе актеры очень беспокоятся о своем росте (или о его недостатке) и всегда стараются казаться выше актрисы-партнерши, кроме тех случаев, когда по сценарию требуется как раз обратное.

В последние годы мы привыкаем видеть женщин, чей рост также выше среднего — длинноногие манекенщицы и знаменитые актрисы здесь проторили дорогу женщинам-руководителям. Высокий рост не будет мешать женщине, которая ре-

шила добиться успеха в деловом мире, и даже может помочь ей разрушить стереотип «маленькой дамочки», которая не может обойтись без мужчины, поддерживающего ее под локоток. К сожалению, для увеличения роста трудно придумать что-нибудь, кроме высоких каблуков или «платформы», с помощью которых на самом деле вряд ли достигнешь желаемого результата. Поэтому люди всеми способами стараются компенсировать этот недостаток за счет других качеств.

Один из возможных способов постарался реализовать Филипп Марлоу, легендарный частный сыщик из детективных романов Раймонда Чандлера. В романе «Долгий сон» он встречается с сумасбродной дочерью своего клиента, которая оказалась весьма разочарована его внешностью. «А я-то думала, что вы повыше», — говорит она с пренебрежением. «Так уж и быть, постараюсь», — не смутившись, отвечает Марлоу. На самом деле в этой реплике больше смысла, чем можно было бы подумать: исследования показывают, что человек высокого общественного положения, который выглядит уверенным в себе и не комплексует по поводу собственного роста, кажется другим людям выше, чем тот, кто в себе не уверен.

Мы сами неосознанно устанавливаем связь между ростом человека и его статусом, когда встречаемся с теми, кто принадлежит, по нашему мнению, к высшим слоям общества. Например, обычай преклонять колени или приседать в реверансе в тот момент, когда нас представляют лицам королевской фамилии, является одной из форм самоуничижения: мы стараемся выглядеть ниже ростом, чем представитель королевской семьи. И в других культурах тоже есть подобные обычаи, устанавливающие дистанцию для представителей разных социальных слоев. Например в Японии, то, насколько глубокий поклон вы делаете при встрече с человеком, выражает соответствующее отношение к его социальному статусу. И когда европейцы встречаются с японцами, они стараются кланяться подчеркнуто низко, чтобы не оплошать.

Иногда интуитивно вы можете использовать подобное условное поведение в своих целях и в менее экзотической ситуации. Может случиться так, что вам не захочется портить отношения, например, с автоинспектором, особенно если вы нарушили правила, или с другим официальным лицом. Поскольку поклон или реверанс тут явно не подойдут, то вы можете



повысить статус вашего собеседника за счет демонстративного понижения своего собственного: ссутулиться, встать на ступеньку ниже (если вас уже не загнали в придорожную канаву) или найти другой способ казаться пониже. Если смотреть инспектору прямо в лицо, будучи с ним примерно одного роста, или, что еще хуже, сверху вниз — это будет воспринято как вызов и проявление враждебности и вряд ли улучшит ваше положение.

ОЧЕНЬ ПРИЯТНО ПОЗНАКОМИТЬСЯ!

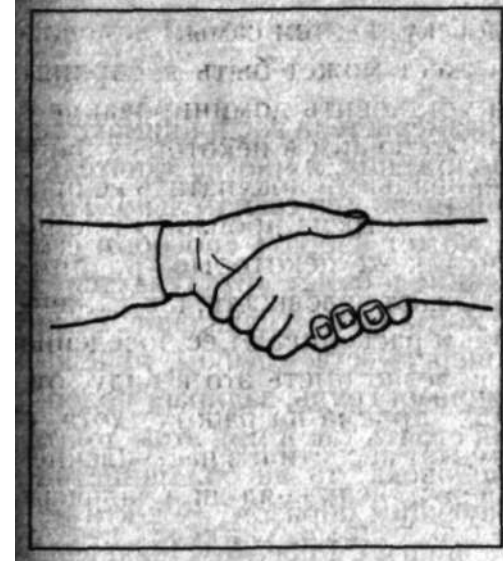
В отличие от японцев, европейцы не используют поклон как ежедневную форму приветствия, хотя и кивок головой является его редуцированной формой. Рукопожатие исполняет во многом ту же самую роль, и некоторые люди вкладывают в него множество значений. Вы сами можете считать, что, про-

тягивая руку незнакомому человеку, вы тем самым демонстрируете дружелюбие, но этот жест может быть воспринят другой стороной как попытка установить доминирование с первой встречи. Продавцам, работающим в некоторых фирмах, советуют ждать, пока потенциальный покупатель не протянет руку первым, особенно если встреча произошла не по инициативе покупателя. Точно так же некоторые традиционно мыслящие мужчины испытывают неловкость, когда женщина протягивает руку первой, и расценивают ее поведение как вызывающее. Женщинам полезно иметь это в виду» отправляясь на собеседование для приема на работу, хотя, с другой стороны, претендентка может перейти и в наступление, первой протянув руку для проверки; ведь вряд ли в дальнейшем ей приятно будет работать с коллегами, которые считают такое поведение неприличным.

В обществе, разумеется, больше, чем на работе, принято, чтобы женщина первая подавала руку мужчине, который может отнестись к этому сравнительно безучастно, а может по-рыцарски поцеловать даме ручку. Не надо только сжимать ей руку до треска в суставах или слишком сильно трясти. То, как вы пожимаете руку, тоже может передавать какие-то невысказанные сообщения.



- Любому не понравится, если ему подадут для пожатия безвольную, похожую на дохлую рыбу кисть. Но и сдавливать чужую руку, как в тисках, тоже не следует. Идеальный вариант — уверенное, твердое рукопожатие без необязательных в этом случае показных чувств.



сделать шаг вперед, как бы вторгаясь в чужое пространство. Однако вряд ли такая реакция имеет смысл. Лучше просто отметить, что ваш партнер сделал попытку взять верх над вами, и в дальнейшем иметь это в виду. Любая методика дает лишь слабую надежду на достижение цели, поскольку настоящего доминирования обычно силой не добиться.



- Кое-кто, может быть, постарается сделать так, чтобы его ладонь при рукопожатии оказалась сверху. Чаще так стараются поступить мужчины. Надо сказать, что это тоже попытка установить доминирование и оказать давление на партнера. Некоторые методики в этом случае рекомендуют постараться восстановить исходное нейтральное соотношение сил, например,
- Когда вы при рукопожатии кладете еще и левую руку поверх правой руки вашего партнера, это может быть выражением теплого и дружеского отношения к нему, однако незнакомому человеку такое выражение чувств покажется чрезмерным. По всей видимости, такого же впечатления вы добьетесь, если свободной рукой во время рукопожатия будете придерживать партнера за локоть или запястье — тем самым вы вторгнетесь

в его пространство. В случае, если вы не очень хорошо знакомы, он может на вас обидеться.

ИГРЫ ВО ВЛАСТЬ

Как мы отметили ранее, рост и размеры тела воспринимаются как показатель общественного положения, и многие влиятельные люди используют это инстинктивно или сознательно. Тот, кто жаждет самоутверждения, может избрать способом его достижения угрожающее поведение и будет «раздуваться», подобно некоторым животным, когда на них нападают. Если животное выгибает спину и его шерсть встает дыбом, то человек держится очень прямо, выпячивает грудь, задирает подбородок и напрягает мышцы. Если стоять так и при этом долго и пристально рассматривать человека, то на большинство людей это действует соответствующим образом. Кое-кто из тех, кому доводилось скрестить шпаги с Робертом Максвеллом в его зрелые годы, рассказывал, как тот использовал свои мощные формы для того, чтобы запугать своих работников и



заставить их подчиниться его требованиям. На самом деле вряд ли найдется кто-нибудь, кто посоветует вести себя так, потому что, как мы уже замечали, авторитет и доминирование чаще даруются, чем завоевываются.

Наиболее естественным способом демонстрации вашего положения является расширение личного пространства, даже если вы и не обладаете слишком крупной фигурой, ваша задача - занять как можно больше места вокруг. Мужчины часто стоят, уперев «руки в боки», что в основе своей является знаком агрессивности, но на деле означает: «Я готов к действию, как только потребуется».

Когда режиссер требует от актера или танцора, чтобы тот «держал сцену», это значит, что от исполнителя требуется, чтобы он использовал как можно больше места, делая свободные широкие движения. Люди, которые подобно актерам совершают широкие жесты в пространстве, воспринимаются остальными как величественные и властные. Если расхаживать по комнате, в особенности если обходить ее по кругу, то вскоре можно заметить, что пространство вокруг вас расчистится, поскольку вы как бы очертили «свою» территорию.

Агрессивное поведение тоже является одним из способов продемонстрировать, «кто здесь хозяин», но чаще успех приходит тогда, когда возникает атмосфера полной непринужденности и взаимного доверия. Заметим, что доминирующая личность держит ситуацию под контролем в любом случае, тогда как те, кто стремится только к подавлению окружающих, всегда должны быть настороже. Например, считается проявлением вежливости, если вы встаете, когда в комнату входит человек высокого общественного положения, хотя в наше время не всем из них оказывается такое внимание со стороны большинства людей.

Одним из самых эффективных путей дать понять окружающим, что вас ничто не стесняет и вы никому не собираетесь уступать, является поза, которую вы принимаете. Некоторые весьма самоуверенные люди любят сидеть, небрежно раскинувшись, развалившись в кресле и закинув руки за голову. В противоположность им те, кто низко оценивает свой статус и потому вынужден следовать всем правилам этикета, обычно сидит очень прямо, сдвинув колени и аккуратно сложив руки. Не стремясь снискать расположение тех, кто занимает более низкое положение, «начальник» старается часто не обмени-

ваться взглядами с подчиненными и улыбается им лишь тогда, когда это нужно по работе. Он или вообще не обращает внимания на своих сотрудников, либо пристально смотрит на них, желая подавить взглядом.

Одна из трудностей в использовании языка жестов состоит в том, что с его помощью трудно убедительно выразить свою власть над людьми, кроме тех случаев, когда это отражает существующие чувства и отношения. Человек, который себя низко оценивает и чувствует себя зависимым от других, не в состоянии создать вокруг атмосферу доверия и уверенно действовать. Более того, тщательно продуманные позы и выражения лица, которые обычно в естественной обстановке вам не свойственны, часто для других людей выглядят фальшивыми. Вам надо почувствовать, что действительно «сработает» в данной ситуации. Например, для вашего начальника может быть вполне приемлемо сидеть, развалившись в кресле, класть ноги на стол или похлопывать вас по спине в знак одобрения. Но вы можете накликать беду, если начнете копировать любое из этих действий, поскольку это может быть воспринято как наглость или покушение на авторитет начальника. Но большин-



ство из нас, однако, может осознанно поставить перед собой цель выглядеть раскованно и естественно без ненужной развязности. Стараясь произвести впечатление человека, про которого француз сказал бы, что он «счастлив в своей шкуре» про которого мы сказали бы, что он «всегда в своей тарелке»), мы заставляем окружающих видеть в нас одаренную личность, внушающую всяческое доверие.

Полезно также не забывать, что существуют задиры от природы, которые стараются утвердить свое превосходство везде, где бы они ни учуяли мнимую опасность, однако люди такого типа никогда не трогают тех, кто может себя защитить физически или морально.

КАК УСПЕШНО ПРОЙТИ СОБЕСЕДОВАНИЕ

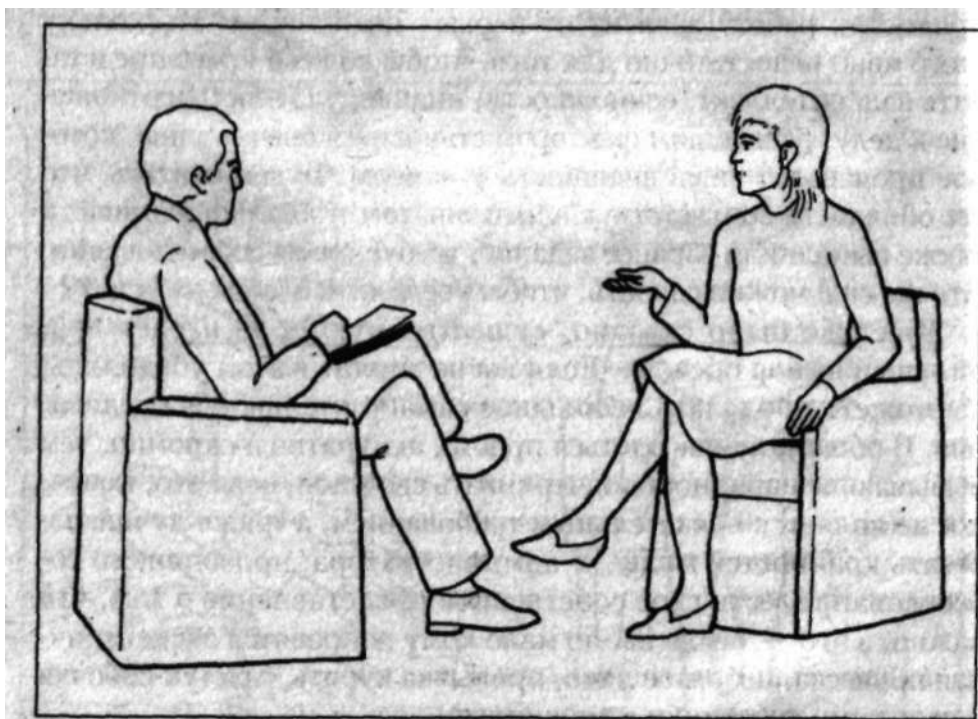
Как мы уже заметили во второй главе, исход собеседования при приеме на работу зависит от первых пяти минут. Поскольку этого явно недостаточно для того, чтобы во всей красе представить ваш интеллект, возможности, индивидуальность и отношение к делу, решающим фактором становится впечатление, которое производят ваша внешность и манеры. Будем считать, что вы обладаете соответствующими опытом и квалификацией, а также выполнили заранее задание, требуемое на собеседовании. Что же еще можно сделать, чтобы увеличить шансы на успех?

Как уже было сказано, существенную роль играет правильный выбор одежды. Если вы не вполне в этом убедились, вы можете проделать небольшое самостоятельное исследование. В общем, лучше одеться просто, аккуратно и скромно, чем вызывающе нарядно и подчеркивать свой пол, если это, конечно, не является обязательным требованием, а также лучше избегать крайностей моды. У администратора, проводящего собеседование, есть свое собственное представление о том, что важно, а что — не очень, но мало кому понравятся эксцентричная прическа, небритое лицо, привычка курить, галстук-бабочка и стоптанные ботинки у мужчины!

- Когда вы впервые увидите человека, который будет проводить собеседование, поднимитесь со стула, если

это необходимо, улыбнитесь и спокойно встречайте его взгляд. Предоставьте ему возможность протянуть вам руку и отвечайте на его рукопожатие.

- Старайтесь не вставать и не садиться слишком близко к собеседнику, чтобы не вторгнуться в его личное пространство. Для большинства западноевропейцев расстояние должно быть не менее чем 1-1,2 м. Если с вами проводит собеседование человек, который принадлежит к иной культурной традиции, вы должны выдерживать расстояние, удобное для него, и если в чем-то сомневаетесь — поступайте так же, как и он. Помните также, что женщина может сесть к мужчине, проводящему собеседование, несколько ближе, чем другой мужчина.
- Обычно вам показывают, куда вы должны сесть, но если вам предоставят возможность выбрать, постарайтесь сесть рядом с собеседником, а не против него через стол. Так легче заставить его увидеть в вас потенциального единомышленника, а не противника.



Если вы будете сидеть свободно, но прямо, это внушит живой интерес вашему собеседнику.

- Сидите свободно, удобно расположив руки, но не разваливайтесь и не наклоняйтесь вперед слишком сильно. Если же вы, напротив, откинетесь на спинку кресла, это будет выглядеть высокомерно, особенно если вы пристально смотрите в это время на собеседника.
- Даже если вы волнуетесь, постарайтесь избежать явно выраженной защитной позы, не складывайте на груди руки и не сжимайте судорожно колени. Вполне естественно чувствовать некоторое напряжение, и надо дать ему проявиться. Некоторые люди, не выказывающие никаких признаков волнения во время важного собеседования, тоже могут восприниматься как слишком самоуверенные и несосредоточенные.



Нервная защитная поза.

- Смотрите на проводящего собеседование, но не пытайтесь «есть его глазами». Специалисты считают, что идеально поддерживать зрительный контакт в течение трети времени собеседования, но трудно прикинуть заранее, как долго оно продлится. Поэтому постарайтесь держаться непринужденно и избегайте слишком часто от-

водить взгляд, потому что можете показаться не внушающим доверия человеком с бегающими глазами. Когда отрываете глаза от собеседника, то лучше посмотреть вверх, словно задумавшись, или опустить взгляд, как бы завершая сказанное. Постреливание глазами по сторонам воспринимается как признак хитрости и ненадежности.

- Реагируйте на слова собеседника в зависимости от настроения, но не переусердствуйте как с улыбками, так и с серьезностью. Однако нет ничего хуже, когда с лица не сходит неподвижная ухмылка.
- Вы можете сделать собеседника более восприимчивым и достичь взаимопонимания, используя присущий ему язык жестов. Это может выражаться в том, что вы так же сложите руки, поставите ноги, т. е. примете ту же позу, но тут надо быть начеку. Иногда такого рода подражание может привести к результату, прямо противоположному ожидаемому, — в том случае, если тот, кто проводит собеседование, принимает угрожающую позу. И конечно, будет очевидно, что вы обезьянничаете, если будете воспроизводить позы и движения собеседника подчеркнуто преувеличенно.

НАСТОЙЧИВО. НО НЕ АГРЕССИВНО

В животном мире псу-вожаку редко приходится грызться с другими собаками в стае, так как те, кто занимает более низкое положение в иерархии группы, таким образом не могут изменить свой статус. Можно сказать, что драться за доминирование так же бесполезно как целоваться с медведем — страху много, а удовольствия никакого.

Во многом это же относится к человеческому обществу. За редким исключением определенные личности достигают доминирования за счет того, что другие им уступают, а не потому, что они добиваются этого силой в прямом или переносном смысле. Вы улучшите свое положение в обществе, если будете отстаивать свои права упорно, но обоснованно и

без лишних эмоций. Именно этому обучают методики, воспитывающие настойчивость. Напротив, человек, который теряет самообладание, почти всегда утрачивает и аргументы в споре, так как, все, чего он или она может добиться, сводится к тому, что вызывает неудовольствие и сопротивление лица, в чей адрес направлен удар. Точно так же те люди, которые всегда очень громко говорят, не обязательно являются доминантами, хотя они сами могут считать именно так. Часто они тем самым показывают, что никто никогда не прислушивается к их голосу до тех пор, пока они не закричат. Тихий голос, каким разговаривал Марлон Брандо в «Крестном отце», часто несет в себе куда большую угрозу уже потому, что становится ясно: Власть уже принадлежит этому человеку, и незачем подчеркивать или подтверждать этот факт. Президент США Теодор Рузвельт утверждал, что идеалом в политике является «мягкая речь при наличии большой дубинки», имея в виду то, что любые высказывания должны подкрепляться силой.



Доминантные личности используют определенные виды невербального общения чаще, чем другие формы непрямого воздействия, просто потому, что они — доминанты. Другими словами, вы не можете достигнуть ранга вожака, просто изменяя один только язык жестов. Однако можно научиться соотносить свои вербальные и невербальные сигналы так, чтобы слова подкреплялись языком жестов, а не противоречили ему. Например, если вы хотите выразить свое недовольство, скажем, плохим обслуживанием, вы должны держаться уверенно, с поднятой головой и развернутыми плечами, глядя прямо в глаза собеседнику. Если вы будете бормотать свою жалобу, опустив глаза и сутулясь, маловероятно, что вы достигнете поставленной цели. В равной степени полезно то, что, осознавая, как соотносится поведение и социальный статус, вы увидите, что на самом деле представляют собой окружающие. Если вы научитесь правильно понимать невербальные сигналы других людей, то вряд ли вас удастся запугать какому-нибудь хулигану или нахалу, а сами вы ненароком не наступите на любимую мозоль человеку, чьим мнением дорожите.

ГЛАВА 6

ИЗЛУЧАЯ ДОБРО

«Мне она понравилась с первого взгляда».

«Это один из тех людей, с кем может ужиться любая».

«Я не люблю встречаться с незнакомыми людьми».

«Очень приятно вами познакомиться», — бормочем мы, когда нас представляют новому человеку. Эти слова в значительной степени — дань ритуалу, формула вежливости, принятая в обществе, чтобы приветствовать друг друга. Ни мы сами, ни тот, с кем мы разговариваем, не обращает ни малейшего внимания на то, вкладываем ли мы в эти слова какой-нибудь смысл. Тем не менее через несколько минут общения или даже раньше только что познакомившиеся люди уже сформируют свои впечатления друг о друге и определят, действительно ли им так приятно было познакомиться. Часто это первое впечатление становится *для* нас решающим, и именно оно в дальнейшем определяет, будем ли мы стремиться побольше узнать нашего нового знакомого. Если судьба сведет нас через долгое время после первой встречи, мы можем внезапно обнаружить, что первое впечатление было ложным и что человек нравится нам теперь гораздо больше (или меньше), чем в начале знакомства. Однако чаще нам обоим или кому-то одному придется приложить усилия, чтобы возобновить знакомство, и при этом наши отношения, возникшие при первой встрече, будут играть решающую роль.

Каждому из нас хочется производить хорошее впечатление больше, чем плохое, поэтому необходимо понимать, какими именно нашими качествами это впечатление создается. Точно так же, если вы хоть раз в жизни ошиблись, скажем, назначив свидание обаятельной на первый взгляд особе, которая оказалась невероятной занудой, — то вы, конечно, не прочь в дальнейшем избежать подобных ошибок.

Одна из самых необходимых в жизни вещей — знать, как к вам относятся. Это в равной мере важно в деловых отношениях, в дружбе и в любви. Возможно, новые знакомые настолько просты, что сразу же скажут вам, что находят вас интересным и привлекательным или же, наоборот, абсолютом; но невыразительным типом. Но куда вероятнее, что они скроют свои истинные чувства или почти ничего не скажут о них. Тут-то и придется снова вернуться к языку жестов, чтобы проникнуть в их истинные чувствами мысли. Как уже было сказано в главе 2, одним из ключевых факторов, определяющих наше восприятие других людей, является то, насколько мы считаем их физически привлекательными. Ин-

тересно, что в этом аспекте не существует половых различий. Иными словами, не только разнополые люди придают большое значение привлекательности друг друга. Как у женщин, так и у мужчин имеются определенные представления о физической привлекательности лица, принадлежащего к тому же полу, что и они, и лучшее отношение вызовет тот, кто соответствует этим представлениям.

Итак, если вы встречаете кого-нибудь впервые в жизни, то как определить, понравились вы ему или нет? Единственное, что можно сделать, это уловить те невербальные сигналы, которые выражают тепло и доброе отношение. Большинство из нас уже слегка разбирается в этом, причем женщины в целом лучше мужчин. Мы достигаем этого путем неосознанной обработки всей совокупности полученных сигналов. Но если вы хотите усовершенствовать свои навыки в этом деле, полезно сознательно проанализировать отдельные компоненты того, что принято называть «общим впечатлением».

ЧТЕНИЕ СИГНАЛОВ

Дружеский взгляд: даже когда вы просто поддерживаете необязательный разговор, сам по себе не очень интересный, расположенный к вам человек будет часто смотреть на вас, особенно когда вы говорите. Психологи используют для обозначения этого выражение «есть глазами», что значит неотрывно смотреть на другого человека, особенно ему в лицо, однако не всегда встречаться с ним глазами. Анализ видеозаписей показывает, что если мы светски болтаем, то смотрим обычно на все черты лица собеседника, но особое внимание привлекают его глаза и рот как наиболее выразительные детали лица.

Если вы сделаете сознательную попытку проследить, как часто собеседник смотрит на вас, здесь придется сделать определенные поправки. Зависящие от того, с кем мы имеем дело. С одной стороны, некоторые исследования показывают, что женщины не только склонны сами больше «поедать

глазами» своего собеседника, но и более положительно относятся к тому, что и на них много смотрят. Мужчины в целом относительно менее склонны к тому, чтобы позволять часто на себя смотреть, даже в знак теплых и дружеских отношений. В США, где проводилось много подобных исследований, и в Северной Европе мужчин часто учат скрывать свои чувства и держаться менее открыто, чем женщины. В противоположность этому уроженцы других стран, скажем, средиземноморских или арабских, больше разглядывают собеседника и менее настроены общаться, когда вы смотрите на них.

Улыбки: вы, по всей вероятности, улыбаетесь автоматически, когда впервые вступаете с незнакомцем в светскую беседу, и ваш партнер поступает так же. Но однажды возникает разговор, интересующий обоих, и тогда улыбка, пусть едва уловимая, показывает, что ваш собеседник относится к вам с уважением и не пытается быстро закончить обсуждение. Остерегайтесь тем не менее улыбки, которая никогда не касается глаз собеседника, так как она показывает, что человек улыбается по долгу или из вежливости, а не потому, что им руководят чувства. Вы, конечно, всегда замечаете это на уровне подсознания, поэтому начинаете ощущать неловкость, но, чтобы контролировать беседу, всегда полезно уметь осознать, почему подобное чувство возникает.

Теплые интонации: мы всегда следим за тембром и интонациями голоса как средствами выражения эмоционального содержания слов, которые мы слышим, и в разговоре можем отличить их от смысла самих слов. Например, одно исследование обнаружило, что люди могут различить злобные оттенки в печальных речах и оттенок симпатии в ревнивом монологе, даже когда говорившие просто перечисляли буквы алфавита. Исследователи обнаружили, что некоторые люди умеют лучше других как общаться словами, так и выражать чувства одним лишь тоном голоса. В общем, голос лучше; выражает положительные, чем отрицательные эмоции, и вам, по всей вероятности, приходилось на основании одних только интонаций, а не по содержанию речи обнаружить, что вы нравитесь собеседнику. Кстати, ученые также утверждают, что именно таким путем проще определить, стараются ли вас ввести в заблуждение или говорят прямо и откровенно:

О чем говорит тело: если вы ведете разговор стоя, то бросьте быстрый взгляд на ноги собеседника. Как развернуты ступни? Хорошо, если они размещены под прямым углом к вашим собственным, так как это означает, что чувства вашего собеседника по отношению к вам совпадают с вашими собственными. Если вы разговариваете с кем-нибудь впервые, то эта позиция, выражающая умеренную степень близости, вполне подходит для первого знакомства. Продолжайте разговаривать и развивайте отношения!

Этот же принцип приложим к оценке того, как вы разговариваете сидя. Если кто-то находит вас интересным, то он будет сидеть вполборота к вам, может быть, положит ногу на ногу, причем та нога, что ближе к вам, окажется снизу. Это особенно заметно, когда рядом с вашим собеседником с другой стороны сидит еще кто-нибудь — сразу становится ясно, кого предпочитает человек, поддерживающий с вами разговор. Однако необходимо предостережение: не переоценивайте ни одного из этих признаков по отдельности!



Есть люди, у которых положение ног (например, правой ноги сверху) — дело привычки и не зависит от обстоятельств. Обязательно наблюдайте за другими признаками, чтобы проверить ваши выводы: вся совокупность информации важнее, чем жесткие выводы, сделанные на основе отдельных «высказываний» на языке жестов.

ПРОЯВЛЯЮТСЯ ЛИ ВАШИ ЧУВСТВА?

Часто очень трудно расслабиться и быть самим собой, когда встречаешь новых людей. Если вы стараетесь произвести хорошее впечатление, но боитесь, что у вас ничего не выйдет, то вряд ли достигнете успеха. Чуть-чуть подумав и попрактиковавшись, каждый, однако, может овладеть искусством некоторого притворства, которое со временем может стать второй натурой человека. Немного это напоминает обучение вождению автомобиля: сначала вы тщательно обдумываете, какое движение должны совершить ногой или рукой, куда нажать и что повернуть, но через некоторое время начинаете делать это совершенно автоматически. На самом деле язык жестов тоже нетрудно использовать, чтобы дать кому-то понять, что он вам нравится и интересен, даже если короткий разговор вам тяжело дается. Вот шесть простых способов общения без слов с человеком, который вам симпатичен:

- **Не жалеите улыбок**

Это не означает, что надо приклеить на лицо глупую ухмылку. Просто не бойтесь улыбнуться, когда считаете нужным. И если вам действительно интересен человек, с которым вы общаетесь, неужели вам не захочется улыбнуться иногда? Так как улыбка вообще воспринимается как проявление теплых и дружеских чувств, она послужит для вашего собеседника подтверждением того, что он вам интересен, и вызовет ответную улыбку. На самом деле есть свидетельства того, что улыбчивые от природы люди больше нравятся, и это заставляет их ощущать, что все улыбаются им в ответ.

- **Дело не в том, что вы говорите...**

...а в том, как вы это говорите. Большинство из нас испытывает шок, слыша собственный голос в магнитофонной записи или на автоответчике, поскольку он сильно отличается от того, что мы ожидали. Для остальных такой проблемы не существует, но все-таки лучше прислушаться к самому себе и проанализировать, как звучат ваши слова. Громкая речь на повышенных тонах мало воспринимается, а те, кто говорит очень быстро, часто выглядят недостойными внимания. Помните, что тон голоса иногда важнее, чем слова, так что, когда вы говорите с незнакомым человеком, постарайтесь вложить в свою речь чувства, даже если вы не хотите выразить больше, чем сказано словами. Никто не ждет от вас, чтобы вы в подражание известным политикам драматически расцвечивали свое выступление, достаточно того, чтобы интонации, скорость и тон вашей речи соответствовали ее настоящему смыслу.

- **Не отрывай взгляда**

Ну, не буквально, конечно. Но если вы совсем не будете смотреть на человека, с которым разговариваете, он решит, что вы невежливы и враждебны. Сказанное, однако, не означает, что надо без конца пялиться на человека, постоянно заглядывая ему в глаза. Первое выглядит как проявление неприязни, второе — удел влюбленных. Когда вы хотите выказать свое дружелюбие, часто, но ненадолго останавливайте взгляд на лице симпатичного вам человека. Ваши глаза встретятся, быть может, всего на секунду, но этого будет достаточно, чтобы подержать взаимный интерес.

- * **Слушайте и учитесь**

Если ваш новый знакомый не совсем лишен чувств, у него (или у нее) появится необходимость показать, что он ощущает ваш, повышенный интерес. Это чувство может возникнуть даже тогда, когда ваше общение сводится еще только к поверхностно болтовне и вы находитесь только на стадии первого знакомства.

Если собеседник перескакивает с одного на другое на половине фразы и не реагирует на скрытый смысл ваших сигналов, значит, он не поощряет вашего интереса к нему. Но если вы хотите расположить к себе собеседника, то помните, что большинство людей от природы хорошо относится к тем, кто дает им понять, что увлечен и заинтересован их рассказом. Обычно советы, как расположить собеседника, сводятся к тому, чтобы вызвать его на рассказ о себе, — возьмите это на вооружение. Естественное общение напоминает игру в теннис между собеседниками, когда один из них подает, а другой отбивает мяч. Поэтому большинство людей ждет, что вы будете не только задавать вопросы, но в ответ расскажете что-то и о себе. Это не означает, что стоит выдавать все подробности своей интимной жизни или семейных преданий, но некоторое количество сведений, необходимых, чтобы, как говорят эксперты, «раскрыть себя», поможет другому человеку составить более ясное представление о вас как об интересном человеке. Когда отношения складываются успешно, «самораскрытие» идет одновременно, а это значит, что партнеры знакомят друг друга со своей частной жизнью в одинаковой степени. Когда один человек обнажает перед другим душу, а тот держится замкнуто, это значит, что отношения их развиваются дисгармонично.

• Будьте дружелюбны

Большинство из нас приучено на людях держать под контролем выражение своего лица, сохраняя любезную мину, по которой мало что можно сказать о реальных человеческих чувствах. Особенно мы стараемся не показывать негативных эмоций перед теми людьми, с кем близко не знакомы. Интересно, что исследования американского психолога Пола Экмана показали, что счастливое выражение лучше всего читается на лице у людей всего мира, к какой бы культуре они ни принадлежали. Более того, эмоции заразительны, поэтому, если человек с которым вы общаетесь, доставил вам удовольствие, не скрывайте этого. Если, он почув-

ствует ваше явное восхищение, то с большей вероятностью тоже будет находить удовольствие в общении с вами.

• Тепло прикосновения

Прикосновения к другому человеку, лишённые сексуальной окраски, скажем, к руке или плечу, являются сильнейшим средством передачи теплого отношения и симпатии. Когда нет оснований полагать, что это будет негативно воспринято, не стесняйтесь прикосновений, если у вас они выходят естественно. Те, кто умеют в разговоре дотронуться до собеседника, обычно воспринимаются как милые и привлекательные, однако нужно быть очень внимательным к возможной реакции другого человека. Люди очень сильно различаются по характеру реакции на прикосновение не очень близкого человека. Некоторые исследования обнаружили, что все сходит удачно, когда один мужчина прикасается к другому или женщина прикасается к мужчине, который для нее не близкий друг и не возлюбленный. Однако эти исследования были проведены в США, поэтому не распространяются на людей из других стран — например, уроженцы средиземноморских стран сдержанны много меньше и, не смущаясь, ходят обнявшись.

ЗЕРКАЛЬНОЕ ОТРАЖЕНИЕ

Существует еще один удивительный признак, по которому с уверенностью можно сказать, что двое людей представляют собой гармоничную пару и отлично ладят друг с другом. Его называют зеркальным отражением. Понаблюдав за тем, как люди сидят, стоят и двигаются, вы заметите у них тенденцию настолько подражать друг другу, что создается впечатление, будто это один человек, отражающийся в зеркале. По-другому такое поведение называют еще синхронным, или «позиционным эхом». Вы сами ведете себя точно так же,

встречаясь с близким другом, и, так как процесс этот идет на уровне подсознания, никто из вас ничего не замечает, пока не начнет над этим задумываться.

В основе этой манеры поведения лежит посылаемое друг другу бессловесное сообщение: «Посмотри, я совсем такой же, как ты». Понаблюдайте и вы удивитесь, насколько часто можно заметить это явление. Одной из наиболее очевидных его черт является взаимное подражание в манере сидеть — люди могут закинуть ногу на ногу и подпереть головы руками в «зеркальном отражении». Иногда можно поймать себя на том, как посреди разговора вы с близким вам человеком оба одновременно наклонитесь друг к другу или воспользуетесь одним и тем же жестом, подчеркивая смысл сказанного. Чем лучше вы кого-нибудь знаете и чем ближе ваши отношения, тем больше вы склонны «отражать» его язык жестов. Когда в отношениях между двумя людьми царит полное согласие, даже мимолетные выражения их лиц совпадают.



Итак, стоит подумать, является ли зеркальное отражение просто интересным психологическим феноменом, можно ли его использовать, чтобы улучшить отношения с окружающими людьми? На второй вопрос можно ответить утвердительно: да, вы в состоянии извлечь из этого пользу, но лишь в известных пределах, причем действовать следует ненавязчиво и деликатно. Вы будете выглядеть смешно, если начнете рабски копировать любое незначительное движение собеседника, и в конце концов скорее приведете его в раздражение, чем уверите в своих лучших чувствах, совсем как ребенок, который, забавляясь, передразнивает другого человека.

Когда зеркальное отражение может принести пользу

- Когда человек, с которым вы говорите, кажется безучастным, наблюдайте за его движениями и начните слегка подражать некоторым из них. Соотносите свою и его позы, но так, чтобы это не бросалось в глаза. Собеседник ваш может просто расслабиться, тогда как вам не стоит слишком расслабляться.
- Когда хотите отстаивать свои права, делайте более четкие жесты и принимайте более выразительные позы, чем обычно. Исследования показали, что человек, являющийся инициатором подобных четких и ясных движений, которым подражает собеседник, обычно бывает доминирующим партнером в отношениях.
- Когда нужно убедить кого-нибудь и сделать своим союзником, попробуйте, ненавязчиво подражая его движениям, сделать так, чтобы он успокоился и расслабился. К этому приёму часто прибегают люди, занимающие высокое положение, добиваясь, чтобы их подчиненные чувствовали себя более непринужденно.
- Знать о том, что доминирующей личностью в любых отношениях является тот, чьему поведению подражают, может быть полезно в том случае, когда вам придется решать, «кто Тут хозяин». Например, когда один из супругов много говорит и суетится, копируя при этом спокойный язык жестов своего мужа или жены, совершенно ясно, кто о этой семье обычно принимает

решения. В наблюдении за этим феноменом особым искусством обладают люди, связанные с миром торговли, которые им пользуются в общении со своими коллегами и с другими людьми.

- И напоследок — небольшое предупреждение. Преднамеренное отражение жестов собеседника способно помочь лишь в том случае, когда сопровождается положительными или конструктивными невербальными сигналами. Например, если ваш шеф откинулся на спинку стула, прижал ладони ко лбу и всем своим видом показывает, кто тут главный, копировать его поведение все равно что щелкать его по носу. Сходным образом, когда язык жестов вашего банковского менеджера говорит совершенно однозначно о том, что его не впечатляет ваш бизнес-план, вы не в силах изменить это мнение никаким зеркальным отражением поз и выражений лица.

СОХРАНЯЙТЕ СПОКОЙСТВИЕ

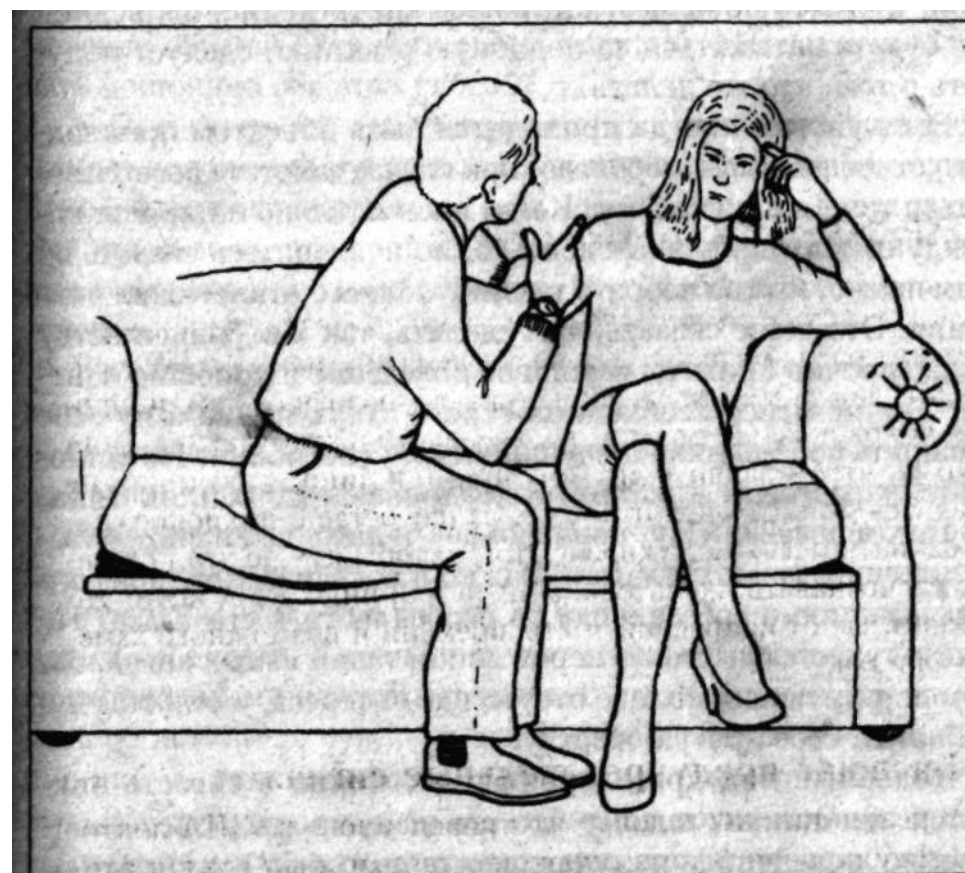
Язык жестов во многих случаях можно назвать языком дружеского расположения. Однако в нашей жизни бывают ситуации, когда жесты людей начинают обозначать прямо противоположное. Не многие из нас настолько отважны (или грубы), чтобы заявить другому прямо в лицо, что он нам не нравится или что мы хотим, чтобы нас оставили в покое. Если вы научитесь, не дожидаясь того, чтобы вам об этом сказали, распознавать, желательна ли та или иная встреча, то это избавит вас от напрасной траты времени и возможного замешательства.

Внешние предупредительные сигналы

В результате исследования, проведенного в США доктором Джеральдом Клором и его коллегами, был создан список поведенческих признаков, отражающих антипатию. К ним относятся:

- хмурый вид;
- нежелание смотреть в глаза собеседнику;
- хождение с места на место;
- зевота;
- усмешка;
- ковыряние в зубах;
- покачивание головой;
- чистка ногтей.

Все эти признаки совершенно очевидны, и вы наверняка легко воспримете предназначаемое вам сообщение. Однако если ваш собеседник ведет себя менее откровенно, вы можете тем не менее, сами не зная почему, чувствовать неловкость. Иногда то, что считается внешними признаками, может



Скрещенные ноги и наклон тела в противоположную от собеседника сторону, безусловно, являются сигналом к отбою.

служить в буквальном смысле слова указателем истинных чувств другого человека. Мы уже видели раньше, что положение ног человека может показать, в каком направлении движутся его мысли, и если ваш приятель займет по отношению к вам какую-нибудь определенную позицию, можно смело предположить, что он будет рад поскорее от вас отделаться. Это желание может быть выражено в позе сидящего человека — например, если ваш собеседник закидывает ногу на ногу в противоположном от вас направлении, это является сигналом эмоционального отступления. Иногда, конечно, это происходит случайно, и тогда вам не следует относить подобную реакцию на свой счет. Ваш знакомый может просто думать о чем-то, не имеющем никакого отношения к вашему обаянию (или его отсутствию). Только в том случае, если, пытаясь произвести хорошее впечатление, вы всякий раз будете наткаться на подобную реакцию, следует подумать о том, что же делать.

Если уж вам иногда приходится быть объектом прохладного отношения, вы, вероятно, при случае захотите воспользоваться теми же сигналами. Когда окончательно потеряете надежду от кого-нибудь избавиться, но не решитесь сказать об этом прямо, можно избрать тактику полного отключения внимания. Это легче сказать, чем сделать, так как большинству из нас прочно привиты вежливое поведение и хорошие манеры. Тем не менее необходимо строго запретить самому себе поощрять собеседника общепринятыми способами. Не вставляйте в разговор никаких подбадривающих реплик типа: «В самом деле?», «Ну, понятно, — и даже не кивайте автоматически в знак согласия. Важно также избегать прямого взгляда в лицо собеседнику, в особенности в его глаза. Не многим удается выстоять перед лицом таких явных сигналов, демонстрирующих полное отсутствие интереса, и они обычно выбирают себе другую жертву.

Подобные маневры, вероятно, особенно в тягость окажутся женщинам, потому что им от природы более свойственно поведение, излучающее поддержку и симпатию. И более того, мы уже видели, что мужчины хуже понимают тончайшие оттенки языка жестов, так что придется очень постараться, чтобы сделать полное отсутствие вашего инте-

реса кристально ясным для этой непонятливой половины человечества.

ВОЗДВИГАЯ БАРЬЕРЫ

В четвертой главе мы показали, как можно использовать физические препятствия, такие как письменные столы, чтобы отпугнуть других и пресечь их желание подойти поближе. Вы сможете достичь того же эффекта, пользуясь менее ощутимыми, но достаточно хорошо понимаемыми символическими барьерами. Конечно, срабатывает и противоположная линия поведения — можно демонстрировать свою открытость и контактность, намеренно избегая оборонительных позиций. Можно использовать постоянно оба этих способа.

Большинство специалистов относят к категории барьеров особые положения рук или ног или их комбинации, имеющие какой-либо дополнительный негативный оттенок. Иные заходят так далеко, что приписывают совершенно точные значения конкретным положениям рук, кистей, больших пальцев и прочего.

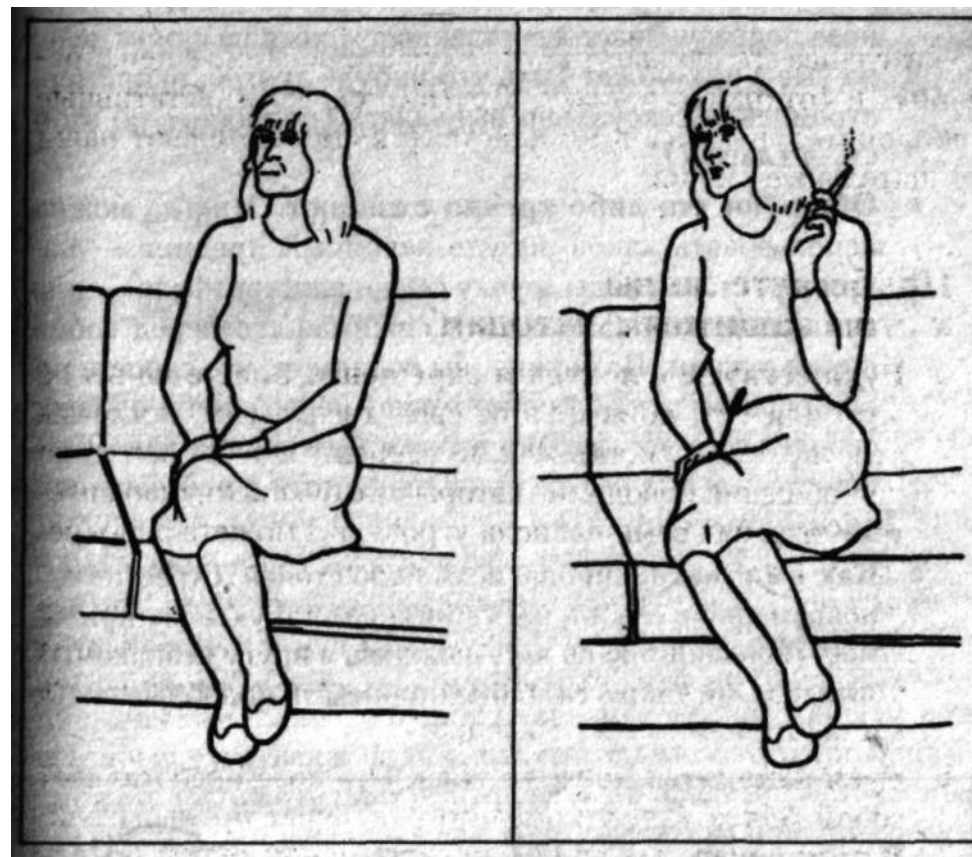
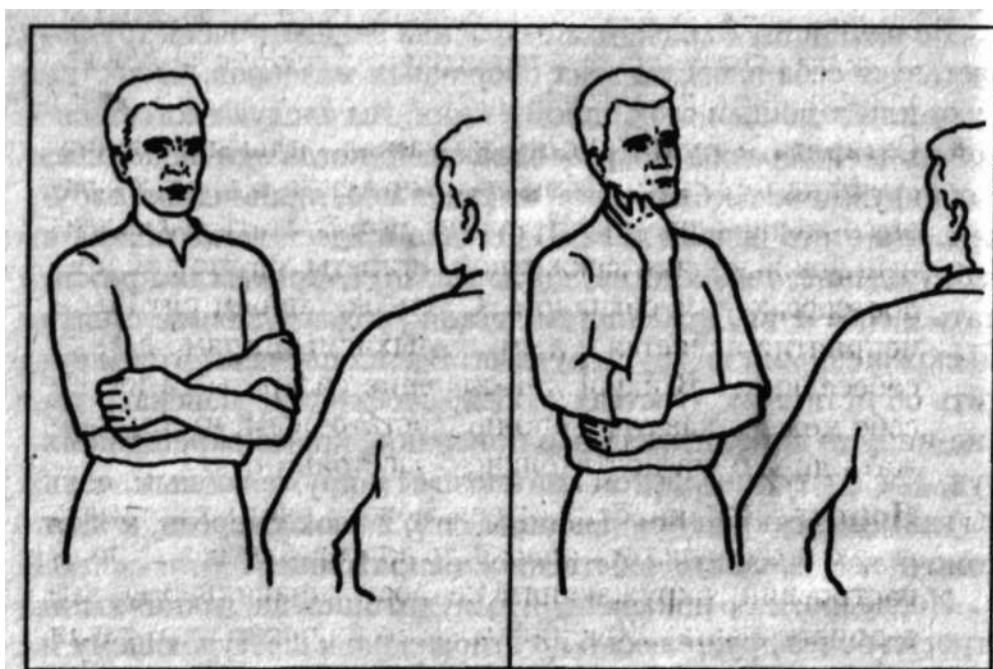
Большинству людей, даже если они захотят, очень трудно заставить себя избегать этих оборонных маневров. Скрестив Куки или защищая себя одной из них, мы следуем естественной защитной реакции, срабатывающей, когда нам не по себе, и обнаруживаем себя в одной из таких поз, лишь только забудем, что этого нельзя делать. Однако и здесь легко впасть в заблуждение; так, многие, когда мерзнут, привыкли прижимать к себе руки, а женщины часто находят удобным стоять со скрещенными на груди руками. В этих случаях, чтобы судить об истинных чувствах людей, необходимо поискать какие-нибудь дополнительные признаки, кроме скрещенных рук. Вас сочтут человеком контактным и дружелюбным, если вы займете «открытую» позицию, что, в свою очередь, может помочь вам ослабить собственное напряжение.

Исследования показали, что аудитория на лекциях настроена более дружелюбно по отношению к выступающему и

внимательнее его слушает, когда слушатели сидят в ненапряженных и «открытых» позах. Другими словами, негативные и оборонительные позиции действительно усиливают наши отрицательные эмоции.

Прибегаете ли вы к этим защитным методам?

- **Руки согнуты в локтях и скрещены.** Знаете ли вы об этом или нет, но жест этот свойственен вам, когда вы чувствуете опасность или не уверены в себе, особенно при общении с людьми, которых не очень хорошо знаете. Когда над вами нависла угроза, вы можете одновременно сжать кулаки, а если находитесь в дурном расположении духа, то крепко сожмете руки. Однако, как это часто бывает в языке жестов, признаки эти не всегда столь просты и однозначны, а потому не следует делать слишком поспешных выводов.
- **Руки находятся поперек тела.** Эта поза представляет собой более завуалированную версию предыдущей. В этом случае вы поддерживаете одной рукой локоть другой. Такая поза, хоть и выглядит более естествен-

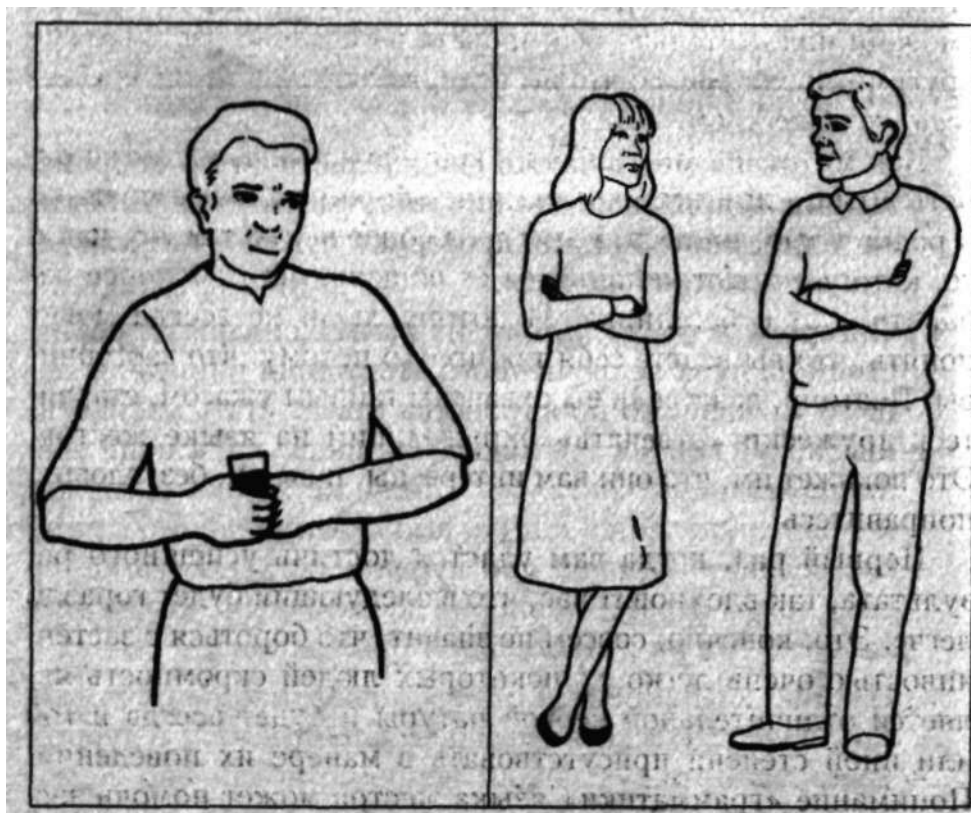


ной, тем не менее также свидетельствует об обороне. Люди в неприятные для них минуты как бы извиняются за нее, делая вид, что проверяют пуговицы на манжетах или смотрят на часы.

- **Сигарета в руке.** Одним из самых сильных препятствий на пути непрошеного вторжения в пределы вашего жизненного пространства может стать раскаленный яркий кончик зажженной сигареты, служащий предостерегающим; сигналом. Столь же явным сигналом неприятия является и дым, выдыхаемый прямо в лицо собеседнику. В наши дни курение сигареты самое по себе может оказаться вполне достаточным, чтобы держать других на почтительном расстоянии.
- **Ноги крест-накрест.** Хотя вы можете часто принимать такую позу, чувствуя опасность или пребывая в дурном настроении, окружающим не просто правильно ее интерпретировать. Женщинам часто внушают, что такая

поза подразумевает женственность, хотя на самом деле, на уме у них может быть что-нибудь другое, например, стремление сексуально выглядеть (подробнее об этом см. в главе 7).

- **Обе руки что-либо крепко сжимают.** Иногда можно использовать какой-нибудь невинный предмет — например, стакан воды, ручку сумки или портфеля для символической самозащиты, сжимая его перед собой двумя руками. Возможно, вы полагаете, что скроете таким образом от посторонних вашу нервозность, однако, скорее всего вы глубоко заблуждаетесь, так как большинство из них все же правильно, хотя и неосознанно, оценят этот сигнал.
- **Как вы стоите.** Вполне возможно стоять, скрестив одновременно и руки и ноги, и именно такую позу принимает большинство из нас, находясь в кругу незнакомых людей. Они также склонны принимать подобные позы,



и вы сразу поймете, что общество начинает «оживать», но мере того как люди начнут распутывать свои переплетенные конечности.

НЕ СМУЩАЙТЕСЬ!

Застенчивого человека приводит в ужас перспектива начать разговор с незнакомцем. Изучение языка жестов не способно разрешить эту проблему за один вечер, однако сможет помочь вам лучше справляться с собой в подобных ситуациях. Большинство застенчивых людей боится знакомиться с новыми людьми, опасаясь сделать что-нибудь не так и будучи уверенными в своей неспособности произвести хорошее впечатление. Печально, но это самовнушение часто оказывается пророческим. Если вы будете слишком сосредоточены на собственных чувствах и на том, как выглядите со стороны, вы не сможете положительно реагировать на авансы, расточаемые другими, и они решат, что вы недружелюбны и не интересуетесь их обществом.

Как мы отмечали раньше, люди, которые избегают смотреть в глаза другим, занимающие оборонительные позиции и редко улыбающиеся, ведут себя совершенно так же, как и те, которые хотят уклониться от общения или поскорее избавиться от собеседника. И потому люди не всегда могут понять, что вы ведете себя так просто потому, что застенчивы. Поэтому, даже если вы охвачены тайным ужасом, старайтесь дружески «отвечать»- окружающим на языке жестов. Это покажет им, что они вам интересны, и вы им, безусловно, понравитесь.

Первый раз, когда вам удастся достичь успешного результата, так; вдохновит вас, что в следующий будет гораздо легче. Это, конечно, совсем не значит, что бороться с застенчивостью очень легко. У некоторых людей скромность является отличительной чертой натуры и будет всегда в той или иной степени присутствовать в манере их поведения. Понимание «грамматики» языка жестов может помочь зас-

тенчивому человеку научиться вести себя с другими так, словно он не испытывает никаких неприятных переживаний. Окружающие станут лучше к нему относиться, и встречи с незнакомыми людьми станут для него менее тяжким испытанием.

ГЛАВА 7

СЕКРЕТЫ СЕКСУАЛЬНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

«Что же, черт возьми, он в ней нашел?!»

«Она ни на кого так не смотрит, как на меня».

«Как может столь некрасивый мужчина быть таким привлекательным?»

Почему же все-таки один человек кажется вам сексуально привлекательным, тогда как другие оставляют вас совершенно равнодушным? И почему у одних дюжина поклонников, а другие их постоянно теряют? На эти вопросы не существует прямых ответов, и вероятно, так и должно быть. Если мы все сойдемся на чем-нибудь одном и условимся считать желанным какое-то определенное качество, множество обделенных им людей будут обречены на безбрачие и пожизненное одиночество. В некоторых случаях в развитии отношений между двумя людьми определяющую роль играет внешность и неуловимые флюиды, в других отношения не зависят от изначальной вспышки взаимного интереса между женщиной и мужчиной и развиваются в более медленном темпе. Можно годами знать кого-нибудь как коллегу или приятеля, прежде чем к вашим чувствам к этому человеку примешается сексуальное влечение. Можно не верить в любовь с первого взгляда и вдруг пережить то, что французы называют «coup de foudre», когда человека охватывает мгновенное и всеобъемлющее влечение. Говоря честно, хотя индивидуальный оттенок присутствует всегда, и ваше чувство к другому человеку единственно и неповторимо, существуют и некоторые общие факторы, оказывающие воздействие на большинство людей.

КТО ВАС ПРИВЛЕКАЕТ?

- **Каковы любимые герои ваших сексуальных фантазий?** Большинство из нас могли бы составить краткий список из полудюжины людей, вместе с которыми были бы не прочь оказаться на необитаемом острове. В этом списке могут фигурировать ваш врач, ближайший сосед, ведущий программы новостей или певец любимой вами поп-группы. Смысл в том, что во всех них есть что-то такое, что вас привлекает, даже если вы едва с ними знакомы или даже никогда не встречались.
- **Есть ли во всех этих людях нечто общее, и если да, то что же?** Поначалу в ответ на этот вопрос можно

услышать «ничего» или «немного», но очень часто при ближайшем рассмотрении выясняется, что все они наделены сексуальным взглядом, тонкими губами, привлекательной улыбкой, артистическими талантами, блестящим умом и т. п.

- **Привлекает ли вас их внешность или что-то иное?** Известно множество исследований, подтверждающих, что в женщине мужчину более всего интересует внешность. Для женщин, менее восприимчивых к физическим данным, в списке качеств, которыми должен обладать идеальный мужчина, на первом месте обычно стоят доброта или чувство юмора. С придуманными людьми вам не приходится заботиться о том, каковы они на самом деле: если вас к ним влечет, можно приписывать им любые достоинства, какие только захочется.

Насколько они похожи на ваших теперешних или бывших партнеров? Исследования показывают, что в действительной жизни мы в большинстве случаев склонны выбирать себе партнеров, напоминающих нас самих. Мечтая об ослепительной кинозвезде (иногда — давным-давно закатившейся), в действительности вы, возможно, связали судьбу с кем-то, кто выглядит зауряднее вас — если только вы не переоцениваете свое очарование. То же наблюдается и по отношению к образованию, социальной принадлежности, религиозной и политической ориентации; мы и здесь скорее склонны делать выбор в пользу того, кто похож на нас самих, чем в пользу тех, кто сильно от нас отличается.

- **Разделяют ли друзья ваши фантазии или же недоумевают по поводу вашего странного вкуса?** Мы все встречались с вопросами типа: «Что же такого она в нем нашла?» Тем не менее пары, о которых так говорят, кажется, счастливы в совместной жизни. Кто вам нравится и почему — обусловлено вашей собственной психологией, хотя, конечно, на ваш выбор могут влиять и, чисто внешние факторы. Кумиры поп-музыки сознательно эксплуатируют различия во вкусах публики, когда планируют или организуют новые группы — большинство из них ори-

ентируется на определенные стереотипы, чтобы привлечь как можно больше народа. В группе обычно представлены «бунтарь», «умник», «тихоня», «клоун» и так далее. Этот принцип соблюдался для «Битлз», «Роллинг Стоунз» и в еще большей степени для «Манке»; он работает и в наши дни: вспомните, например, группы «Тэйк Зет» или «Блур».

- **Что бы вы почувствовали, если бы ваши мечты вдруг стали явью?** Можно мечтать о человеке, которого создали вы сами, однако если бы вам представился шанс завязать с ним отношения в действительности, многие бы от него отказались. У большинства хватает здравого смысла осознать, что реальный человек не обязательно окажется столь же привлекателен, каким он был в мечтах, и, хотя в основе любовных отношений поначалу может лежать взаимное влечение, для их развития и сохранения обычно требуется нечто большее.

ЭТО В ВАШИХ ГЕНАХ

Хотя экономические и социальные перемены, происшедшие в некоторых странах Западной Европы, отразились на отношениях между мужчинами и женщинами, все же они недостаточно глубоки, чтобы полностью перечеркнуть законы эволюции. Согласно этим законам, влечение подразумевает неравенство положения сексуально выглядящей женщины и социально доминирующего мужчины. До того как вы успеете возразить, что ваш подход к этой проблеме никогда не был столь груб, взгляните на то, что же представляет собой секс с точки зрения эволюции;

Мужчина старше, чем женщина

За редким исключением женщины обычно объединяются с мужчинами, которые старше их самих. Некоторые думают, что это происходит потому, что девочки созревают раньше мальчиков. Действительно, они достигают полово-

го созревания двумя годами раньше. Однако к тому времени, когда и девочки и мальчики становятся взрослыми и начинают искать партнеров, эта разница стирается. Действительной причиной разницы в возрасте в супружеских парах является то обстоятельство, что главное оружие женщины — ее красота — достигает своего расцвета в период между 17 и 25 годами, тогда как социальное положение мужчины, главное его достоинство, создается годами к 30 и позже. Биологическое значение женской красоты — сигнализировать потенциальную способность женщины к материнству. Юность женщины — важный период для реализации ее репродуктивной функции, так как с годами яйцеклетки в ее организме могут пострадать от радиации, вирусов и химических препаратов. По мере того как женщина становится старше, ее шансы иметь стопроцентно здоровое потомство уменьшаются, и потому эволюция позаботилась о том, чтобы сделать ее наиболее привлекательной для мужчин в юности, когда она пребывает в наилучшем состоянии для деторождения.

Мужчины находятся в ином положении, их способность к размножению не зависит от возраста, тогда как возможность похвастать достигнутыми успехами только возрастает со временем. Мужчины, достигшие высокого общественного положения в недавнем прошлом, такие как Ллойд Джордж, Чарли Чаплин, Бертран Рассел, Поль Джетти и Джон Ф. Кеннеди, успешно соперничали с более молодыми мужчинами, так как их высокая «брачная ценность» представлялась совершенно очевидной. Причем значение имело не само их благосостояние, а то, что оно являлось свидетельством их способности добиваться успеха.

Оценка способности женщины к материнству

Итак, для мужчины во внешности женщины наиболее привлекательны те черты, что подчеркивают ее женственность. Констатируя очевидное, можно сказать, что в основе физического влечения лежит разница между полами. Источником влечения и возбуждения являются части тела, воплощающие эти отличия, и потому, чем они выразительнее, тем сильнее сексуальное влечение. Макияж и уход за лицом нужны для того, чтобы подчеркнуть черты,

отличающие женщину от мужчины: у женщин губы полнее, глаза больше, брови ровнее, кожа мягче, усы и борода отсутствуют и т. п. Большая грудь красива, если только она не кажется отвисшей, что считается признаком старости. Тонкая талия и округлые бедра привлекательны, потому что не свойственны мужчинам. Особая женская походка (доведенная до крайности в так называемой «походке Мерлин Монро») является следствием того, что форма женского таза в гораздо большей степени предназначена природой для рождения детей, чем для пешеходных прогулок.

Многие из этих признаков — биологические по своему происхождению. Большая грудь и стройные бедра означают, что женщина представляет собой отличный механизм для вынашивания, рождения и вскармливания ребенка, тогда как тонкая талия указывает на то обстоятельство, что она еще не беременна. Эти основополагающие признаки лежат в основе мужских оценок женской наружности. И поэтому большинство мужчин предпочитает традиционные типажи, как бы сошедшие со страниц «Плейбоя», а не худенькие фигурки манекенщиц, которые чаще восхищают самих женщин. Интересно, что некоторые привлекательные черты имеют скорее социальное, чем биологическое происхождение. Так, длинные волосы и ногти на руках считаются привилегией женского пола, хотя мужчины, имея они право выбора, охотно завели бы и то и другое. Эти черты стали характерны для женщин только потому, что они несовместимы с обычной мужской деятельностью, где были бы непрактичны, а порой попросту опасны.

ОЦЕНИВАЯ МУЖЧИНУ

Хотя женщины придерживаются более широких взглядов при оценке мужской привлекательности, исследования показывают, что существует набор общепринятых предпочтений и в том, что касается мужской внешности. Тем не менее мнения женщин о мужской внешности часто бывают самыми разными. И, вероятно, нет ничего удивительного в том,

что тип Шварцнегера — шкафообразный, с могучими плечами и рельефными бицепсами — редко производит на них впечатление. Не более одного процента женщин допускают, что могут чувствовать волнение при виде подобного мужчины. Большинство предпочитают мужчин более скромных размеров и склонно видеть их скорее одетыми, чем обнаженными. Для основной массы женщин (и это, возможно, вдохновит представителей сильного пола) не имеют большого значения размеры пениса. Однако многих женщин, как выясняется, возбуждает вид «пятой точки» мужского тела, особенно если она небольшая, крепкая и плотно обтянута брюками или джинсами. До тридцати процентов женщин согласны с тем, что находят маленькие ягодицы наиболее возбуждающей чертой мужского облика. За ними в списке наиболее привлекательных черт следуют: высокий рост, стройность (что означает плоский живот) и определенное выражение глаз.

Предпочтение, отданное именно этим качествам, также можно объяснить в чисто биологических терминах. Глядя на человека сзади, по узким бедрам легче всего отличить мужчину от женщины. Тазовые кости являются той частью скелета, форма и размеры которой сильно зависят от пола, и эта область является жизненно важной для производства потомства. Развитая мускулатура до определенной степени привлекательна, однако, если грудная клетка мужчины развита слишком сильно, она становится округлой и начинает походить на женский бюст.

Социальное обучение также играет свою роль в определении сексуальных симпатий. Женщины склонны считать мужчин с перекачывающимися под кожей мускулами крепколобыми, самовлюбленными и скорее всего не обладающими необходимыми качествами для завоевания достойного места в обществе. Они предпочитают видеть мужчин скорее одетыми, чем голыми, так как одежда является важным показателем социального статуса. Высокий рост, как мы уже видели в главе 5, по-видимому, делает мужчину в женских глазах более способным сделать карьеру; во всяком случае, многие женщины чувствуют смущение, если их партнер оказывается ниже их, так как боятся выглядеть смешной парой.

ИДЕАЛЬНОЕ ЛИЦО

Лицо является одной из самых важных частей человеческого облика, когда речь идет о сексуальной привлекательности. Общий критерий красоты в действительности, по-видимому, сводится к двум основным элементам — симметрии и отсутствию изъянов. Справедливость этого довольно скучного умозаключения была впервые продемонстрирована в прошлом веке сэром Френсисом Гальтоном, использовавшим метод собственного изобретения, получивший название композиционного портретирования. Гальтон совмещал на одной фотопластине несколько снимков разных лиц, получая в результате одно изображение. При этом черты, присущие большинству лиц, сохранялись, в то время как выпуклости, пятна и прочие индивидуальные особенности удалялись. В результате, по словам Гальтона, получалось «удивительное лицо, идеальное, одухотворенное и поразительно красивое». Это, по-видимому, означает, что лицо, которое мы скорее всего сочли бы привлекательным, обладает довольно мягкими чертами: у него не слишком длинный и не слишком короткий нос, глаза посажены не чересчур далеко, но и не очень близко и так далее. Добавьте к этому гладкую кожу, ясные глаза и хорошие зубы (которые видны, когда их владелец улыбается), и мы получим лицо, которое, вероятно, могли бы назвать прекрасным.

Если, оставив в стороне эстетическое впечатление, попробовать объяснить привлекательность подобных черт с эволюционной точки зрения, ясно, что лицо без изъянов свидетельствует о хорошем здоровье и, следовательно, хорошей наследственности. Так как Гальтон выводил свои «среднестатистические изображения» отдельно для женщин и отдельно для мужчин, в действительности все сводилось к двум «средним» лицам — женскому и мужскому. Мы находим лица, принадлежащие людям противоположного пола, привлекательными из-за разницы между нами — следовательно, чем более подчеркнуто половое различие в чертах лица, тем привлекательнее это лицо будет казаться. Женщина с лицом, женственным от природы — большими глазами, узкими бровями, нежной кожей и т. п., — будет непременно считаться хорошенькой. По тем же самым причинам мужчи-

ну грубого, мужественного вида — с волевым подбородком, густыми бровями и прочим — называют красивым.

Но почему же все-таки женские лица так отличаются от мужских? По-видимому, эволюция сделала женщину более способной воспроизводить те же призывные сигналы, которыми пользуются человеческие детеныши, чтобы привести в действие защитные инстинкты родителей. Глаза у детей пропорционально больше по отношению к размерам головы, чем у взрослых. Это утверждение справедливо и для женщин, если сравнить их с мужчинами. Зрение у женщин в целом не лучше, чем у мужчин, и это никак не связано с размерами глаз. Большие глаза даны женщине природой, чтобы привлекать внимание представителей сильного пола и добиваться их поддержки. Они как бы говорят: «Я ребенок, позаботься обо мне». То же относится и к другим чертам женского лица, таким как маленький подбородок, нежная кожа, отсутствие усов и бороды и общая мягченность линий. По воле эволюции женщинам следует имитировать детский облик и жесты, чтобы вызывать мужскую Любовь.

Обветренное, колючее мужское лицо гораздо лучше подходит для отпугивания врагов или соперников. Здесь также существуют оговорки. Совершенно инфантильная и беспомощная женщина скорее всего не станет хорошей матерью. В то же время и мужчины, когда они, оставив позади возраст охоты на тигров и успешной конкуренции с себе подобными, теряют волосы и приобретают животы, начинают лелеять смутную надежду, что найдется женщина, готовая их нянчить. Мужчины более, чем женщины, склонны впадать во «вторую молодость», так как сохраняют способность иметь детей и в преклонных годах и потому могут избрать подобную стратегию, в отличие от женщин, не способных к деторождению после наступления менопаузы.

КОГДА ЛЮБОВЬ НЕ СЛЕПА

Когда вы с кем-нибудь знакомитесь, то поначалу знаете лишь то, как выглядит этот человек. Все мы оцениваем незнакомых

людей с точки зрения их физической привлекательности и мысленно подразделяем их на вполне приемлемых и совершенно неподходящих. Было проведено несколько исследований, показавших, что физической привлекательности предпочтение отдается при поспешных суждениях, и это еще более справедливо, когда мужчины оценивают женщин. Как показал один из проделанных экспериментов, водитель-мужчина скорее остановится и подберет женщину, ловящую попутку, если в ее лифчик, с целью увеличить размеры бюста, что-нибудь подложено. Когда приходит время найти потенциального! супруга, мы отвергаем и того, кто слишком уж хорошо выглядит, и того, кто чересчур уродлив. Мы учимся определять свой собственный уровень привлекательности и избегаем метить слишком высоко из боязни быть отвергнутыми.

Исследования, в процессе которых мужчин и женщин просили выбрать по фотографиям тех, с кем они хотели бы познакомиться, показали, что большинство участников эксперимента весьма реалистично оценили себя и отдали предпочтение людям, обладавшим равной степенью привлекательности. Как правило, в браке соответствие между супругами становится еще заметней. В одном исследовании группа психологов наблюдала за парами в кафе и театрах и кинотеатров, оценивая их внешние данные по пятибалльной шкале. В тех случаях, когда рейтинг мужчины и женщины сильно отличался, они гораздо реже целовались и держались за руки, демонстрируя менее романтические отношения, чем партнеры, получившие равные баллы. Стремление выбрать того, кто, с точки зрения внешней привлекательности, представляет собой, грубо говоря, вашу копию, является одним из проявлений так называемого «согласованного партнерства». Ваши отношения продлятся дольше, если у вас и вашего избранника совпадают возраст, рост, происхождение, круг интересов, взгляды на религию и политику.

Итак, распространенное представление, что «противоположности сходятся», зачастую не подтверждается фактами; исключения составляют качества, традиционно отличающие противоположный пол; так, например, решительному и независимому мужчине импонирует «кроткая» женщина и т. п.

СЕКСУАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ

Когда мы встречаем человека, который нам нравится, линия нашего поведения уже очерчена подсознанием. Сознание же в этот момент успеваает только зафиксировать факт появления рядом того, чье внимание было бы нам приятно. Мы стараемся пустить в ход собственное обаяние, но лишь настолько, чтобы не попасть в глупое положение, если не вызовем той реакции, на которую втайне надеялись. И потому, когда наши губы произносят вполне обычные и даже банальные фразы, на языке жестов ведется совсем иной разговор. Его сигналы отчасти напоминают то, как мы выражаем дружеское расположение: мы принимаем «открытые» позы, улыбаемся, встречаемся с собеседником глазами и т. д., но к этому примешиваются и некоторые «игривые» акценты. Многие ведут себя так совершенно бессознательно, причем целенаправленные попытки овладеть этой техникой могут привести к прямо противоположному результату. Более утонченная манера поведения более эффективна, чем намеренное «роковое» поведение, и гораздо меньше насторожит того, к кому устремлены ваши желания. В любом случае было бы небезынтересно проанализировать методы, которыми пользуются мужчины и женщины, играя в подобные игры.

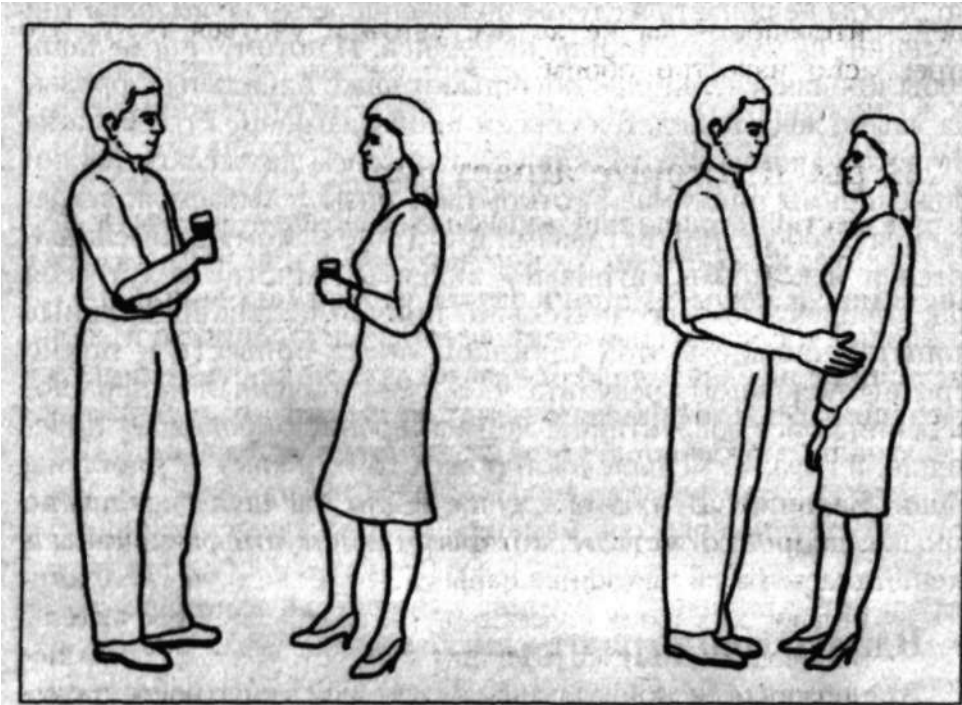
Вдвоем они играют так...

Представители обоих полов, могут пользоваться определенными привлекающими и провоцирующими сигналами, хотя (это справедливо и для большинства других аспектов языка жестов) женщины в целом пользуются ими чаще мужчин и лучше их понимают.

- И женщины и мужчины при встрече с теми, кого они находят сексуально привлекательными, непроизвольно напрягаются и выпрямляются, втягивая живот и отводя назад плечи. Интересно, что это напряжение передается и неконтролируемым лицевым мускулам — лицо человека разглаживается, а мельчайшие морщинки у глаз исчезают.
- Как мы отмечали раньше, расширенные зрачки могут также являться одним из очевидных признаков возбуж-

дения и скорее всего так и будут расценены, пусть подсознательно, даже плохо воспринимаемыми завуалированные сигналы людьми.

- Представители обоих полов часто непроизвольно начинают «чистить перышки» — прихорашиваются, поправляют прическу, приглаживают волосы, одергивают одежду или сдувают с нее несуществующие пылинки.



Поначалу мужчина и женщина, считающие друг друга сексуально привлекательными, будут стоять лицом к лицу, причем ступни их ног будут указывать на собеседника. Когда они почувствуют себя свободнее, то могут в виде эксперимента попробовать прикоснуться друг к другу.

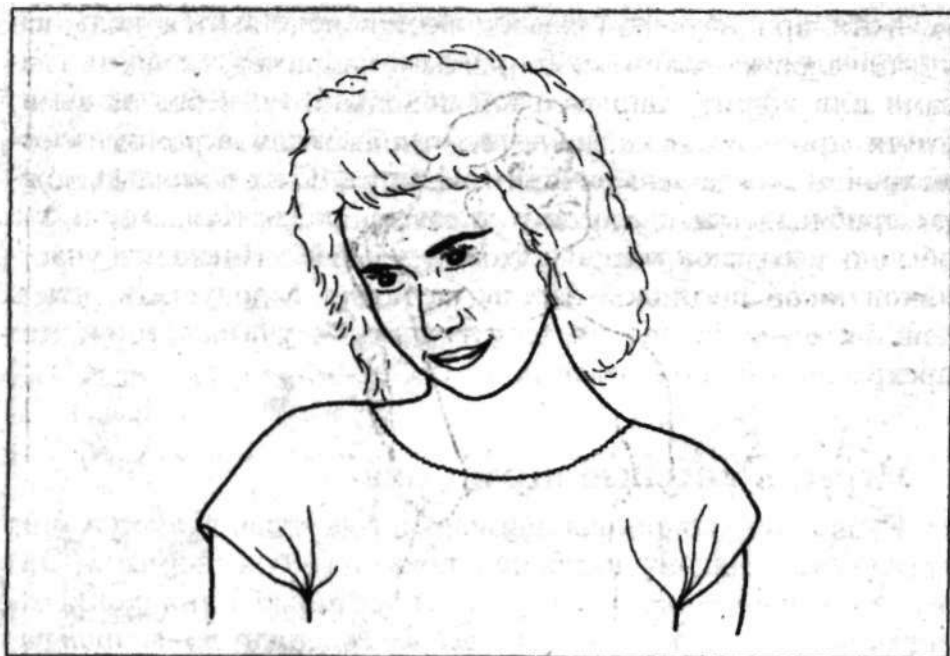
- Когда мужчина и женщина общаются стоя или сидя, их тела как бы обращены друг к другу. Стоя лицом к лицу, они разворачивают друг к другу ступни ног, затрудняя постороннее вмешательство в их тет-а-тет. Когда сидят, то могут изогнуться так, что каждый окажется развернут в сторону собеседника, опять же с целью того; чтобы предотвратить любые посторонние попытки вмешаться в их общество.

Хотя при обучении языку жестов не ставится цель научить человека каким-либо приемам, например, стрелять глазами или ходить танцевальной походкой, но перед людьми, этими приемами владеющими, открываются огромные возможности, когда речь заходит о флирте. С их помощью можно приблизиться к другому человеку, коснуться его, и это обычно вызывает массу шуток и улыбок. Никто из участников такой шуточной беседы не может и допустить, что в действительности вы не хотите учить и учиться тому, что прекрасно известно обоим.

Игры, в которые играет она

Существует старинная поговорка, гласящая, что «мужчина преследует женщину до тех пор, пока она его не поймает». Это шуточное изречение, хотя и звучит несколько цинично по отношению к прекрасному полу, все же содержит долю правды. Мужчины и сейчас, «выходя на охоту» заявляют о своих намерениях определеннее, чем женщины, которые выражают свою заинтересованность более утонченным способом.

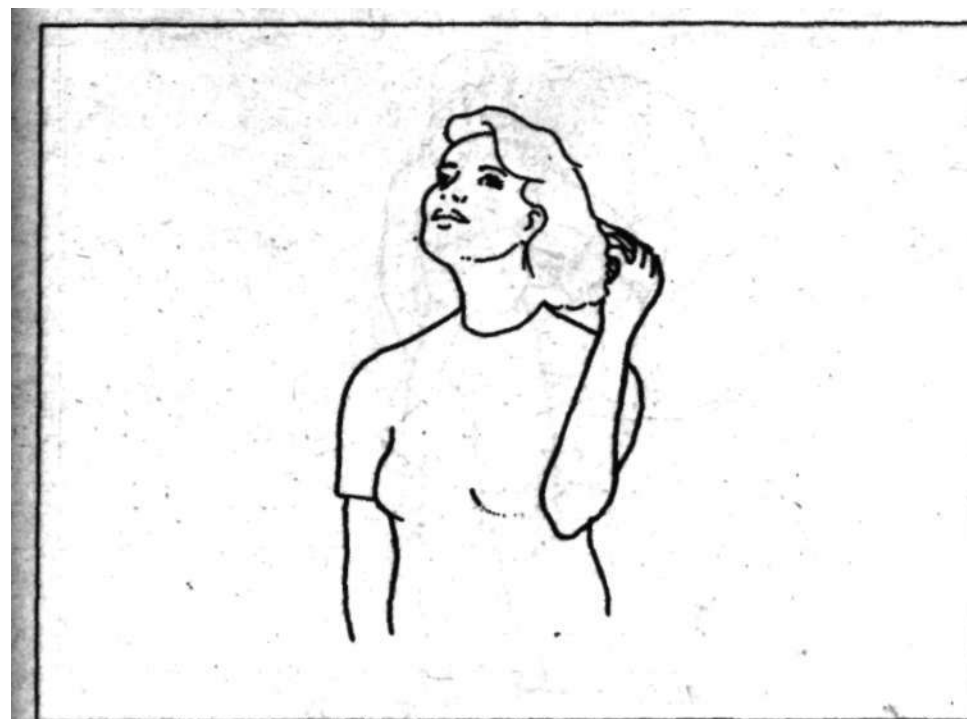
- Застенчивые от природы женщины, беседуя с представителями противоположного пола, часто отворачиваются и краснеют, встречая мужской взгляд. Если такие женщины кидают в сторону собеседника мимолетный нерешительный взгляд и тут же отводят глаза в сторону, то подобное поведение можно с большой степенью вероятности интерпретировать как приглашение начать «охоту».
- Вариацией на ту же тему является взгляд, который бульварная пресса окрестила «взглядом скромницы Ди», имея в виду манеру принцессы Уэльской, склонив головку к плечу, глядеть снизу вверх на собеседника сквозь полуопущенные ресницы. Такой взгляд весьма кокетлив и вызывает у многих мужчин желание защитить женщину и, конечно, особенно эффективен, если у нее такие же большие глаза и длинные ресницы, как и у принцессы Дианы.
- Как мы уже видели, в подобных играх важным элементом могут оказаться и волосы, поэтому, поправляя их или приглаживая даже тогда, когда они слишком коротки, чтобы растрепаться, можно тем самым уси-



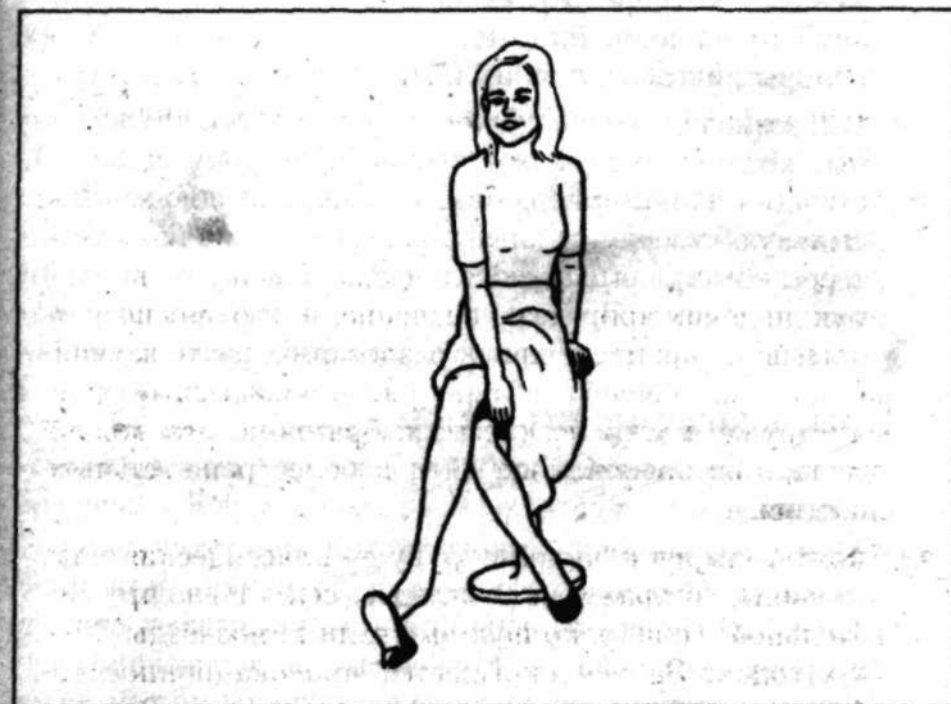
Взгляд скромницы Ди.

лить впечатление. Этот хитрый прием пользуется у женщин большой популярностью.

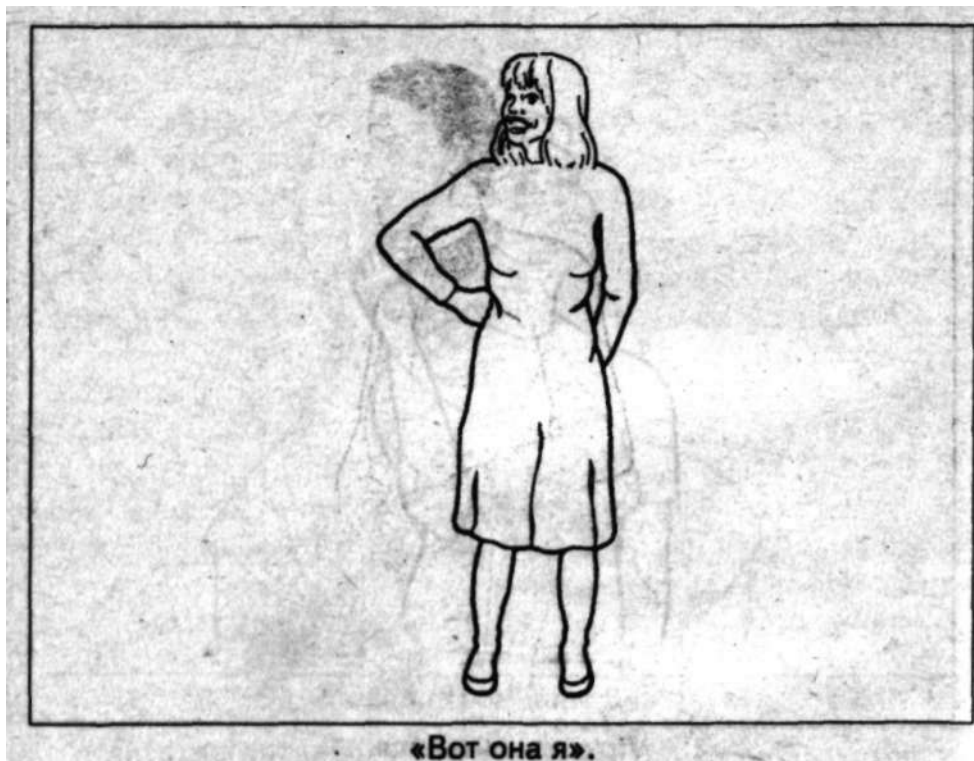
- Когда женщина сидит, она может внести в свое поведение ряд откровенных нюансов; так, например, скрещенные ноги, икры которых напряжены, являются свидетельством сексуального возбуждения.
- Еще один из женских способов показать свою заинтересованность — позволить туфельке свободно болтаться на ноге, покачиваясь туда-сюда. Он имеет вполне очевидное символическое значение — его можно рассматривать как прелюдию к раздеванию. Если женщина сядет, поджав под себя одну ногу, «указывая» коленом другой в сторону своего избранника, это можно считать приглашением перейти к более решительным действиям.
- Стоять, оперев в бок одну руку - - классическая поза женщины, которая хочет выглядеть сексуально привлекательной; ее широко использовали кинозвезды 30 — 40-х годов. За ней скрывается провокационное сообщение, которое можно перевести словами: «Вот она я — достаточно ли ты дерзок, чтобы прийти и взять



Прихорашиваемся.



Соблазнительная коленка и болтающаяся туфля.



«Вот она я.»

меня?», которое может выглядеть чересчур откровенным и, возможно, держится в запасе для самых непонятливых мужчин.

- Вы, возможно, очень удивитесь, узнав о том, что женщины, которые открывают тыльную сторону запястий, стягивая длинные перчатки, и показывающие мужчине тыльную сторону ладоней, проявляют к нему свой интерес. Выставлять напоказ нежную кожу этой части рук и демонстрировать во время разговора свои ладони — зачастую признак женского расположения.

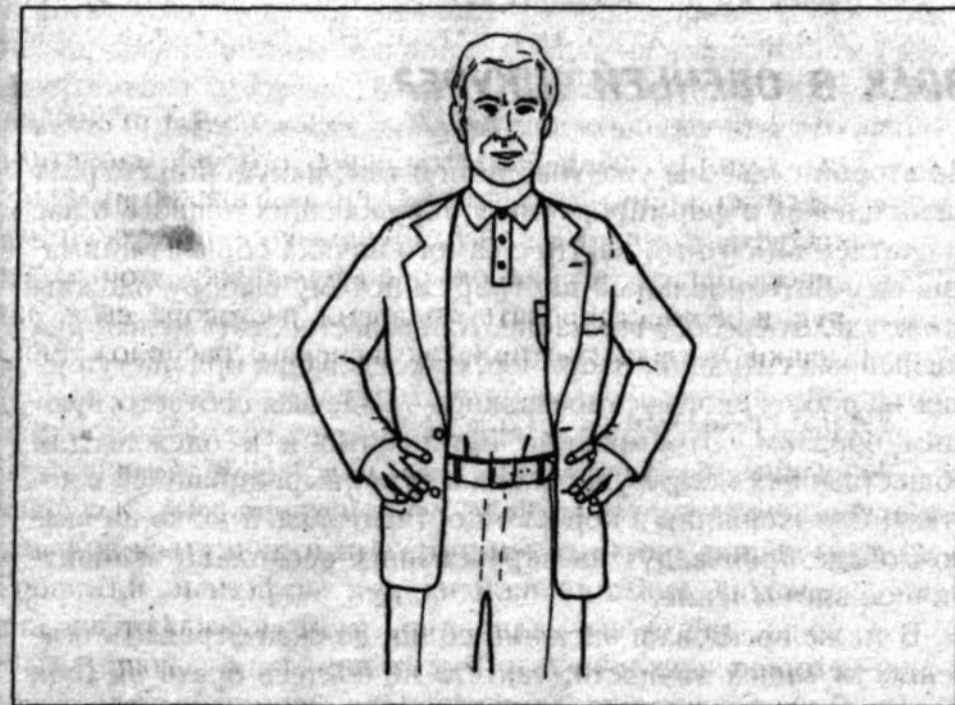
Игры, в которые играет он

Мужчины располагают гораздо более скудным репертуаром сигналов, и все эти сигналы менее изящны, чем у женщин.

- Мужчина, постояв немного, может двинуться дальше, заложив большие пальцы рук за ремень или пояс брюк, другие его пальцы при этом указывают вниз, в сторону промежности. Мужчинам, не желающим выглядеть слишком уж сексуально активными или даже агрессивными, следует от этого отказаться.



Вот мои полномочия.



Руки на бедрах.

- **Весьма похожее, но не такое грубое сообщение может быть выражено мужчиной, засунувшим руки в карман пиджака или брюк. В этом случае женщина не может видеть, куда указывают его пальцы, но и в этом жесте заключена та же идея, что и в предыдущем случае.**
- **Еще одна вариация на ту же тему — стоять, уперев руки в бедра (еще один способ указывать то же направление). Однако использовать эту позу стоит осторожно — она может быть истолкована как признак другой сексуальной ориентации, особенно если на бедре будет лишь одна рука, а поясища изогнется слишком женственно.**
- **Некоторые мужчины, когда сидят, вытягивают ноги в сторону женщины, которая их заинтересовала, как бы демонстрируя ей свои намерения. И хотя даме это может показаться не очень-то привлекательным, такой сигнал, по крайней мере, трудно не понять!**

ВОЛК В ОВЕЧЬЕЙ ШКУРЕ?

Во второй главе мы уже говорили о том, какую роль играет ваша одежда в формировании у окружающих первого о вас впечатления. Это то, на что с самого начала обратит внимание ваш потенциальный партнер, и потому выбору одежды стоит уделить особое внимание. Как известно, есть целый ряд жизненных ситуаций, например, собеседование при поступлении на работу, когда самое важное — одеться соответствующим образом. Это правило приложимо и к одежде для общественных мест: мужчина на пляже, вырядившийся в костюм, или женщина в короткой обтягивающей юбке на званом обеде произведут на окружающих несколько эксцентричное впечатление.

В то же время ваш внешний облик должен отражать особенности вашей личности, так что не бойтесь брать на себя инициативу и отстаивать собственную индивидуальность. Человек, облаченный всегда в подходящую для любого слу-

чая униформу, имеет все шансы прослыть скучным приспособленцем. На протяжении всей истории человечества люди, обладающие властью, в вопросах одежды и ухода за своей внешностью не слишком себя ограничивали. В средневековые рыцари имели исключительную привилегию носить тунику, настолько короткую, что были видны очертания ягодиц. Офицер современного британского флота имеет право отрастить бороду, в то время как простой матрос по уставу не может себе этого позволить. Точно так же известные и богатые кино- и поп-звезды располагают неограниченной свободой выбирать себе нетрадиционный имидж, тогда как государственный служащий или банковский клерк должен придерживаться общепринятых норм и следовать определенным, установленным другими, стандартам. Сохранять индивидуальность в одежде — значит быть не только нарушителем неписаных законов. Ваша цель — сделать свой облик продолжением своей личности. «Быть самим собой» — вот достойная линия поведения в выборе стиля одежды, так же как и в выборе стиля поведения. Не стоит прикидываться обольстителем, если на самом деле вы скромный и сдержанный в своих сексуальных порывах человек. Вы лишь привлечете к себе нездоровое внимание, и в конце концов на вас повесят ярлык навязчивого человека. Точно так же в скучной, убивающей всякую страсть одежде вы вряд ли вызовете интерес любителей ярких сексуальных приключений.

Помните: вы вольны одеваться как угодно, не закливаясь на реакциях окружающих, но жить-то приходится в реальном мире. Нравится вам это или нет, но внешность ваша будет влиять на то, как к вам относятся окружающие, и вы осложните себе жизнь, если при помощи одежды не научитесь со значением подбирать гардероб. Некоторые мужчины действительно сознают, что женщина с короткой стрижкой, в облегающей одежде или обтягивающей бедра мини-юбке — не обязательно нимфоманка. Она, возможно, просто следует последней моде или предпочитает именно такую одежду. Однако большинство не долго думая попросту решит, что она сексуально доступна.

Мужчины, в отличие от женщин, обладают сравнительно небольшим арсеналом способов выразить при помощи одежды свою сексуальность. В наши дни лишь на очень немногих

женщин произведет впечатление распахнутая до пупа рубашка, открывающая взору мускулистую волосатую грудь, украшенную (или же нет) золотым медальоном. Так как женщины, оценивая мужчин, пользуются по большей части другими критериями, меньше обращая внимание на внешние данные, стиль мужской одежды может передавать информацию иного рода. Одежда явно дорогая, хорошо скроенная и отлично сидящая, сообщает о материальном и социальном положении мужчины, что для женщины гораздо важнее размеров его мускулатуры. Мужчины, обладающие высоким социальным статусом, никогда не испытывали особых трудностей в покорении женских сердец, причем многие из них совершенно не походили на героя-любовника из кинофильма. Аристотель Онассис, например, чтобы завоевать любовь Марии Каллас или Жаклин Кеннеди, вряд ли полагался на свою внешность. И потому любой некрасивый мужчина может вслед за Генри Киссинджером сказать: «Больше всего на свете женщин притягивает власть».

Итак, у вас нет причин отказываться от одежды необычного и даже экстравагантного стиля при условии, что она всегда будет содержать определенное сообщение для окружающих. Мужчина, избравший облик «небесного ангела», обычно имеет намерение очаровать даму совершенно иного типа, одетую, например, в мужской костюм. Какую бы одежду вы ни предпочли, самое главное — это чувствовать себя в ней легко и удобно. Если даже вы и заподозрите, что наряд ваш выглядит неуместно, постарайтесь скрыть свои сомнения. Можно избавиться от любых комплексов, если носить одежду уверенно и беззаботно, словно вы в ней родились. Основная цель — добиться в стиле одежды, как и в стиле жизни вообще, господства собственной индивидуальности, и это будет недвусмысленно понято всеми вокруг.

О ЧЕМ ГОВОРЯТ ВАШИ ВОЛОСЫ

Всем нам приходится мыть и расчесывать волосы и поддерживать на голове прическу или хотя бы некоторое ее подобие.

Даже мужчины в наши дни пользуются кондиционерами и покупают средства для ухода за кожей. Большинство женщин знают, что выглядят лучше при помощи косметики, разумеется, умело нанесенной. Искусство макияжа состоит в том, чтобы создать впечатление, что красота — ваш природный дар, а не результат многочасовых усилий перед зеркалом. Женщины, как правило, не гонятся за мужчинами, более занятыми собственной внешностью, чем внешностью своей подруги. С другой стороны, и женщины, покрашенные так сильно, что до них страшно дотронуться, не особенно привлекают мужчин. Большинство из них предпочитают женщин, к которым можно прикоснуться (а быть может, и поцеловать), не нанеся заметного ущерба их внешности.

Несмотря на то что длинные волосы у женщин до сих пор считаются сексуально привлекательными, а у мужчин воспринимаются как признак нонконформизма, люди сейчас реагируют на них не столь однозначно, как раньше. Блондины не обязательно должны быть молчаливыми, рыжие — пылкими, а брюнеты — страстными, и не только высокие, темноволосые и темноглазые мужчины считаются в наше время красавцами.

Прически, особенно у женщин, могут быть частью имиджа. Изящная шапочка коротко остриженных сияющих волос на голове женщины, одетой в деловой костюм, может говорить: «Она хорошо знает свое дело» или: «Это авторитетный специалист», — тогда как прическа из беспорядочно лежащих прядей, выглядящая так, словно ее обладательница только что «вылезла из постели», усиливает чувственное восприятие одежды. Женщины могут получать (и получают) массу удовольствия, меняя регулярно или от случая к случаю прически и цвет волос, чтобы внести разнообразие в свой облик.

У мужчин, как всегда, гораздо меньше возможностей в выборе стиля прически и цвета волос. Самое простое для них — соотнести длину своих волос с общепринятыми нормами или служебными требованиями. С другой стороны, они могут позволить себе опустить усы или бороду или же от них отказаться, тщательно за ними ухаживать или держать в «художественном» беспорядке. Нечесаная борода может соответствовать имиджу художника или университетского ученого, тогда как ухоженная могла бы эффектно дополнить

строгий облик бизнесмена. Реакция женщин на усы и, бороды индивидуальна: некоторым они нравятся, другие терпеть их не могут, и лишь относительно немногие занимают нейтральную позицию. Или еще того сложнее — дама может не одобрять бороду в общем и целом и вместе с тем считать, что она удивительно идет ее избраннику.

СЛАДКИЙ ЗАПАХ УСПЕХА

Среди прочих наших ощущений обоняние часто оказывается золушкой. Считается, что на запахи мы обращаем меньше внимания, чем на то, что преподносит нам зрение, слух или осязание. Однако запахи оказывают на нас сильное и долговременное воздействие и могут весьма драматически влиять на наше настроение или ответные реакции. Известная писательница Джейн Маккитти рассказывает, как однажды, навещая свою мать, сразу же узнала запах ее духов: «Он напомнил мне о том времени, когда мать обычно приходила поцеловать меня на ночь, перед тем как они с отцом собирались куда-нибудь пойти». Мать была поражена, потому что духи эти, «Золотой сон», давно перестали выпускать и, найдя недавно на чердаке старый флакон, она надушилась ими впервые за последние двадцать лет.

Эта история подтверждает, как глубоко запахи врезаются в нашу память. Анализом запахов занимается лимбическая система головного мозга — она же регулирует механизм памяти, а также связана с эмоциями и сексуальной сферой. Вот почему запахи могут не только пробуждать давно забытые переживания, но и вызывать симпатию или антипатию.

Обоняние является основополагающим чувством не только потому, что оно развилось у человека на ранней ступени его эволюции, но также благодаря тому, что и сейчас человек может получать при его помощи информацию из окружающей среды. Так что нет ничего удивительного, что приятные и неприятные чувства, пробуждаемые запахами, особенно ярки и сильны.

Мы часто недооцениваем свои обонятельные способности. Действительно, животные гораздо восприимчивее к запахам — в носу у собаки, например, содержится в двадцать раз больше обонятельных рецепторов, чем у человека. Однако, несмотря на то что эволюция приматов (в том числе и человека) пошла по пути большего развития органов зрения и слуха, у нас сохранилась достаточно высокая способность воспринимать запахи. Мы все еще в состоянии, например, определить запах одной-единственной молекулы меркаптана (химического продукта, вырабатываемого скунсами и выделяемого гниющим мясом), смешанной с 50 триллионами молекул воздуха. Дегустаторы вин, парфюмеры и гурманы развивают у себя профессиональную восприимчивость к запахам, которая раньше просто «затмевалась» у них более «молодыми» и информативными органами чувств и просто дремала в отдаленных уголках сознания. Хотя большую часть времени мы можем и не обращать внимания на запахи, информация, которую они несут, влияет на нас на подсознательном уровне. Этот факт все больше и больше используется во всех сферах жизни — успокаивающие запахи добавляют через кондиционеры в воздух учреждений и в подземные системы метро, аромат свежеиспеченного хлеба разносится от дверей супермаркетов, а некоторые продавцы подержанных машин опрыскивают свои колымаги аэрозолем, запах которого имитирует запах новой машины. Вы, возможно, слышали и о людях, которые, показывая свой дом потенциальным покупателям, нарочно оставляют поджариваться на маленьком огне несколько кофейных зерен, чтобы повсюду разносился гостеприимный запах свежего кофе.

Обоняние как способ общения

Обоняние играет большую роль в нашей жизни с самого рождения — для новорожденного оно важнее зрения. Исследования показали, что младенец начинает узнавать мать по запаху задолго до того, как становится способен выделять материнское лицо среди лиц прочих взрослых. Позже способность различать запахи играет не менее важную роль в социальном и сексуальном общении людей, даже тогда, когда они этого совершенно не сознают. После подросткового периода наш организм начинает вырабатывать гормо-

ноподобные вещества под названием феромоны, издающие определенный запах. Они выделяются железами внутренней секреции, сосредоточенными под мышками и в области гениталий, где телесные волосы помогают задерживать и распространять запах. Естественный запах, исходящий от нашего тела это не только запах пота в моменты физического напряжения; в его формировании участвуют и железы внутренней секреции, приведенные в действие такими чувствами, как страх или наслаждение. У мужчин таких желез больше, чем у женщин, и они крупнее. Различия существуют и между людьми разного этнического происхождения. У негров таких желез больше, чем у уроженцев Кавказа, у которых, в свою очередь, их больше, чем у людей с Востока. Считается, что первый аэрозоль для освежения воздуха был изобретен японцами, чтобы избавляться от запаха, оставшегося в помещениях после европейцев.

Отдельные люди также отличаются друг от друга своими телесными запахами. Мерилин Монро очаровывала большинство людей, которые к ней приближались, и, по свидетельству Нормана Майлера, продавцы в магазинах готового платья восклицали: «Какой у нее запах!», имея в виду исходящий от нее приятный аромат. Писатель Г. Дж. Уэллс имел удивительный успех у женщин несмотря на отсутствие явных физических достоинств, и одна из его возлюбленных так объясняла секрет его успеха: «Он пахнет медом». Представители одной семьи могут узнавать друг друга по запаху. Интересно, что совершенно идентичный запах имеют лишь однойцовые близнецы — с ними попадали вприсак даже специально обученные собаки.

Одним из самых ранних свидетельств, подтверждающих, что люди способны общаться благодаря феромонам, было открытие, что женщины, работающие бок о бок, склонны иметь месячные одновременно — явление, известное как «менструальная синхронизация». Единственное возможное объяснение этого феномена — в деятельности феромонов: по утверждению ученых из Питтсбургского университета, женщины реагируют так на одну из своих подруг, выделяющую в течение своего менструального цикла наибольшее количество мужских гормонов, что в конечном счете и синхронизирует с ее циклом всех остальных.

Исследования показали, что, в то время как женщины более чувствительны к мужским гормонам, мужчины в этом отношении гораздо менее восприимчивы, хотя, конечно, способные попадутся и среди них. Оказалось, что женщины вырабатывают в качестве вагинального секрета фермон копулин, максимальное количество которого выделяется в период овуляции. Копулин является одним из так называемых феромонов привлечения и, возможно, делает женщину более желанной в то время ее месячного цикла, когда она наиболее способна к зачатию. Женщина; принимающая противозачаточные средства, вырабатывает меньше копулина, и факт этот заставляет по-новому взглянуть на вопрос, как именно может влиять прием контрацептивов на сексуальную жизнь. Мужчины точно так же, как женщины, выделяют «привлекающие» феромоны, оказывающие «подготовительное» воздействие: они ускоряют овуляцию у женщин и могут в то же время делать их более восприимчивыми сексуально.

Мужчины вырабатывают «привлекательный» феромон андростенон, содержащийся в их поту и моче; женщины также способны выделять его, особенно во время овуляции, но в «гораздо меньшей концентрации. Фермеры применяют андростенон (в виде препарата под названием боармат), чтобы сексуально возбудить свиноматок. Вы тоже можете приобрести его в секс-шопах, хотя на женщин, в отличие от свиней, он действует по-разному. Большинство людей полагают, что в своем естественном виде андростенон пахнет мускусом, у некоторых его запах ассоциируется с запахом сандала, в действительности же, вступив в контакт с воздушной и бактериальной средой, андростенон превращается в андростерон, запах которого больше всего напоминает запах мочи.

Чтобы проверить, действительно ли запах мужских феромонов способен возбуждать женщин, была проведена целая серия любопытных экспериментов. Во время одного из них женщинам предлагалось выбрать телефонную кабинку, и они чаще всего выбирали ту, где предварительно был распылен андростенон. Похожий опыт показал, что такой же результат получается и при выборе места в приемной у зубного врача — женщины предпочитали сидеть на обработанных андростенолом стульях, тогда как мужчины имели тенденцию от этого уклоняться.

Перед тем как показать смешанной группе людей фотографии мужчин и женщин, в воздухе расплылись андростенон. В результате опрашиваемые сочли людей, представленных на снимках, в особенности представителей противоположного пола, более теплыми и сексуальными.

По-видимому, все мы можем определить разницу между запахом мужчины и запахом женщины. Был проведен опыт, который состоял в том, что его участников просили обнюхать рубашки, пропитанные запахом подмышечных впадин их владельцев. Большинство испытуемых, включая и дам, отдали предпочтение запахам женщин, которые они охарактеризовали как «более сладкие».

Все скрытые сигналы такого рода можно рассматривать как особую разновидность социально-биологической борьбы полов. С этой точки зрения о мужчинах можно сказать, что они заинтересованы в выделении феромонов, делающих женщин более сексуально доступными и способными к зачатию и одновременно отпугивающих потенциальных соперников-мужчин. Женщинам необходимо привлекать мужчин, не сводя их при этом с ума и не делая неуправляемыми. И потому, если производство андростенола дает мужчинам очевидные сексуальные и эволюционные преимущества, у женщин выработка феромонов — процесс, носящий скорее уравновешивающий характер. Увеличение своего сенсорного восприятия другими особями в период овуляции может помочь им найти нужного партнера, однако в то время, когда сигналы, передаваемые копулином, не так явственны, им, возможно, лучше держаться подальше.

Задолго до того как ученые начали открывать и изучать секреты феромонов, люди вели себя так, словно все о них уже знали. Во многих культурах существуют ритуалы, связанные с запахами, например, в некоторых средиземноморских танцах мужчины держат под мышками носовые платки, которые затем вынимают и размахивают ими перед своими партнершами. По иронии судьбы, современная западная цивилизация ушла далеко по пути сокрытия или полного уничтожения могущественных запахов наших природных секретов. Мы постоянно моемся и меняем или делаем неузнаваемыми наши естественные запахи при помощи самых разнообразных искусственных ароматов, которые,

возможно, гораздо меньше прельщают представителей противоположного пола.

О чем говорят ваши духи

Мы можем воображать, что выбираем именно эти духи, потому что нам нравится их запах, или думать, что они усиливают нашу привлекательность, но на самом деле выбор наш в значительной степени определяется рекламой. Производители парфюмерии и туалетных принадлежностей для мужчин и женщин тратят миллионы фунтов, чтобы заставить нас покупать продукцию своей фирмы, а не какой-нибудь другой. В то время как сами парфюмеры замечают мельчайшие различия между духами, сравнивая их по множеству категорий, мы узнаем лишь два основных букета — сладкий (или цветочный) и несладкий (или сухой). Все прочие оттенки мы распознаем скорее на основе собственного воображения, чем реальности. Когда людей просили поочередно понюхать, не видя этикеток, такие известные духи, как «Опиум», «Шалимар», «Пуазон» и «Мисс Диор», они оценивали первые три запаха как сильно отличающиеся друг от друга. Но когда они знали, что именно они нюхают, то считали очень близкими запахи «Опиума», «Пуазона» и «Шалимара», а запах духов «Мисс Диор», по их мнению, был совершенно другим. В действительности же духи «Опиум» и «Мисс Диор» почти тождественны. Похоже, что имидж богатой, чувственной дамы, связанный с первыми тремя названиями, скорее навеян упаковкой этих духов и рекламой, а не истинным их ароматом.

БУДЬТЕ БДИТЕЛЬНЫ!

В кокетстве и способах показывать кому-нибудь, что вы считаете его привлекательным, неизбежно присутствует элемент игры. Каждый из вас старается «подать себя» с самой лучшей стороны, следя в то же самое время за реакцией другого. В подобной ситуации вы далеко не всегда будете столь же прямолинейны, как с сослуживцем или со старым приятелем, и очень часто обе стороны прибегают к разнооб-

разным маневрам. Эти маневры часто ничего не значат и могут очень вас забавлять, если только оба участника осознают, что это всего лишь игра, в которую вы играете, придерживаясь одинаковых неписаных правил. Сложности могут начаться тогда, когда вы встречаете кого-нибудь, чья повестка дня несколько отличается от вашей, особенно если человек этот умеет скрывать свои истинные чувства. Если вы изначально заинтересованы в возможности близких отношений с этим человеком, вам совершенно необходимо научиться распознавать того (или ту), кто просто хочет добавить еще одно имя к списку своих побед. К сожалению, не существует гарантированного способа определять поддельные чувства, однако вы в состоянии уловить одну или две подозрительных черточки в поведении другого человека.

Предостерегающие сигналы

- Существует ли ощутимая разница между вашим первым впечатлением о человеке, сложившимся на основании его внешности, и тем имиджем, который он старается создать себе сейчас? Такой разрыв может образоваться из-за того, что он переусердствовал в своих усилиях, в большей степени направленных на то, чтобы доставить вам удовольствие, чем на проявление истинных сторон своей природы.
- Старайтесь составить общее представление о том, что говорят другие люди на языке жестов. Вступает ли их дружеская улыбка в противоречие с напряженной позой и нервным притопыванием ногой?
- Не перебарщивают ли они, излишне громко смеясь вашим шуткам и слишком горячо соглашаясь с любым вашим словом?
- Следите за их взглядом — выражает ли он неподдельный интерес к тому, что вы говорите, или он чуть-чуть напряженнее, чем нужно?
- Не являются ли их сексуальные сигналы чересчур откровенными, так что вам немного неловко? Конечно, всем лестно быть привлекательным, однако вас должно насторожить поведение того, кто задает слишком быстрый темп.



Откровенный сексуальный сигнал.

- Сильно ли интонации их голоса отличаются от ваших и не складывается ли ощущение, что разговор движется *по* заранее определенной схеме?
- Расширены ли их зрачки? Как мы видели ранее, это является признаком волнения и зачастую сексуального интереса, поэтому подозрителен каждый, чье поведение выражает заинтересованность, а зрачки не увеличены.

Конечно, все эти признаки могут иметь и вполне невинное объяснение. Многие просто не умеют себя вести с теми, кого находят сексуально привлекательными. В то же время стоит мысленно отмечать свои подозрения, даже если вы склонны решать свои сомнения в пользу другого человека. Вы придете к окончательному решению, когда проведете вместе побольше времени и получите больше пищи для размышлений.

ИГРАЙТЕ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ ЦЕЛИ

В некотором отношении такой человек представляет собой противоположность тому, кто хочет очаровывать всех и каж-

дого, независимо от того, испытывает ли он к ним истинный интерес. Подобная игра может быть очень рискованной, но, как показывает опыт, иногда она весьма успешна. Основная ее идея заключается в том, что когда вы впервые встречаете симпатичного человека, то намеренно стараетесь не показать, что он вам нравится, и сдерживаете все сигналы, которые могли бы выдать вашу заинтересованность. Поэтому вы не улыбаетесь, не слишком часто встречаетесь взглядам и, принимая защитную или даже враждебную позу, весьма экономно выдаете подбадривающие знаки. Такое поведение направлено на то, чтобы заинтересовать другого человека или вывести его из равновесия, не отпугивая. Затем, когда вы поймете, что время пришло, измените свою манеру поведения на более контактную и дружелюбную.

Существуют разные объяснения тому, почему люди обязательно реагируют на это «контрастное» поведение. Одно из них в общих чертах сводится к тому, что своим постепенным «оттаиванием» вы как бы доказываете, что испытываете к человеку искреннюю симпатию, возрастающую по мере того, как вы лучше его узнаете, и что так, как к нему, вы относитесь далеко не к каждому. Многие, ощущая, что и так уже имеют достаточное количество близких друзей или возлюбленных, не испытывают желания расширять свой круг общения и потому имеют обыкновение воздвигать вокруг себя барьеры, через которые трудно перешагнуть их новым знакомым. Альтернативная теория утверждает, что грубое и безразличное поведение при первом знакомстве временно снижает самооценку собеседника, и поэтому он становится восприимчивее, когда вы наконец открываетесь ему с привлекательной стороны. Следует также уметь распознавать, когда подобное обращение направлено на вас самих. Оно может казаться неприятным, но если кто-то прибегает к нему, потому что очарован вами и страстно желает, чтобы вы ответили взаимностью, вы, вероятно, будете скорее польщены, чем обижены. Вопрос, возьмете ли вы сами на вооружение такую тактику, зависит от вашей уверенности в своих возможностях и от того, допустимо ли использовать ее в конкретной ситуации, чтобы объект вашего интереса не успел удалиться еще до того, как вам представилась возможность проявить свои искренние чувства.

ГЛАВА 8

ПОПРОБУЙТЕ ВЗГЛЯНУТЬ НА ЭТО ДРУГИМИ ГЛАЗАМИ

«Никто на работе не принимает меня всерьез».

«Почему у нас все всегда кончается криком?»

«Она выбирает вечно неподходящий момент для решения сложных вопросов».

Не правда ли, ваша жизнь была бы намного легче, если бы вы всегда могли заставить других с вами соглашаться и поступать так, как вы того захотите? Вы не бранились бы тогда с вашим другом или членами семьи по поводу того, куда поехать на выходные или чья сейчас очередь мыть посуду. Более того, вы могли бы убедить своего шефа платить вам то жалованье, какое заслуживаете, и терять гораздо меньше времени на собрания, участники которых невыносимо долго пытаются прийти к устраивающему всех решению. К несчастью, так как окружающие нас люди таковы, какие они есть, не похоже, чтобы этот идеальный сценарий когда-либо воплотился в жизнь.

Вам приходится принимать тот факт, что люди, которых вы стараетесь уломать, просто убеждены, что правы они, а не вы, или же, еще того хуже, не имеют вообще ничего общего с такими понятиями, как добро и зло. Они могут бояться «потерять лицо», или сводить с вами счеты за какие-то прошлые мелочные обиды, или просто пребывать в дурном настроении из-за чего-то, не имеющего никакого отношения к данному вопросу. Что бы там ни было, даже самые разумные ваши доводы навряд ли способны сдвинуть их с мертвой точки. Каждый, кто рассчитывает на то, что все сложится само собой, должен быть готов ко множеству разочарований и лишь иногда может надеяться на роль победителя. Если вы из тех, кто чаще проигрывает, чем выигрывает, вам необходимо попытаться выработать новый подход к этой проблеме, повышающий ваши шансы на успех.

ПРЕУСПЕВАЕТЕ ЛИ ВЫ?

Если вы хотите убедить других в своей точке зрения, стоит рассмотреть стоящую перед вами задачу с двух противоположных позиций. Словно приводя в боевую готовность весь имеющийся в вашем распоряжении арсенал, вы должны проанализировать, какие именно трудности могут возникнуть на вашем пути. Это означает, что нужно постараться понять заранее, почему другой человек может противиться вашим пред-

ложениям, и определить, как будет воспринято ваше выступление в процессе дискуссии. Конечно, в обоих случаях очень важно и то, что именно вы скажете и как сформулируете проблему, но, как мы уже видели, словесное выражение является лишь одной из частей любого послания, другие, бессловесные части которого постоянно передаются и принимаются на протяжении любой беседы. Самые логически обоснованные аргументы очень редко прокладывают себе дорогу самостоятельно, особенно если они вступают в противоречие с другими аспектами вашего поведения, и прежде всего с языком ваших жестов.

Итак, вы должны не только убеждать других, но и убедительно при этом выглядеть. Это означает, что вам следует добиваться определенного эффекта и стараться обеспечить максимальное соответствие между своими словами и языком жестов так, чтобы они были, как говорят психологи, «конгруэнтны». Прежде всего определите для себя, какой подход в данной ситуации наиболее эффективен и как вести себя с определенным человеком (или людьми), которые в нее вовлечены. Например, вы могли бы занимать совершенно разные позиции, беседуя со своим боссом, который в общем и целом является для вас объектом симпатии и восхищения, или в том случае, когда вам приходится иметь дело с комиссией из незнакомых людей, которых вы подозреваете в недоброжелательном отношении к своим идеям. Для того чтобы выработать правильную стратегию, подумайте над ответами на следующие вопросы.

- Необходимо ли демонстрировать собственный авторитет или компетентность?

В служебной обстановке, имея дело с коллегой, который прекрасно вас знает, нет необходимости акцентировать свое положение и серьезность выдвинутых вами требований. Однако, если вы в этом не совсем уверены, стоит побеспокоиться о том, чтобы подтвердить собственные полномочия. Как мы видели в главе 5, вы находитесь в более сильной позиции, если все собрания и деловые встречи проходят на вашей территории и вы в состоянии контролировать их подготовку. Если подозреваете, что встреча будет проходить

трудно, не пренебрегайте мелочами, которые могут ненавязчиво подчеркнуть ваш авторитет. Вы можете побеспокоиться о том, чтобы по мере того, как люди начнут собираться, каждого из них приглашал в кабинет ваш помощник. Хорошо также, когда они входят, говорить по телефону, или трудиться над каким-нибудь солидно выглядящим документом, или же рассадить их всех на противоположном конце стола и прочее в том же духе.

- **Можете ли вы показать, что стоите того, чтобы на вас поставили?**

Представьте себе, что просите о займе банковского управляющего, пытаясь увеличить свой кредит, или хотите убедить своего босса, что имеете право на прибавку к жалованью. Эти люди располагают властью дать или не дать вам то, что вы хотите, и потому ваша цель — внушить им, что вы заслуживаете их доверия. Большинство людей плохо относится к заискиванию и нытью, и пото-



Конфиденциальный разговор.

му вам следует выглядеть уверенным в себе неестественным, 'но без малейшего намека на нахальство. Это значит, что сидеть надо в ненапряженной позе, излагая свое дело, глядеть прямо «а собеседника, хотя, конечно, не стоит «есть его глазами», и следить за тем, чтобы поведение ваше оставалось сексуально нейтральным. Суэта,, ерзанье на стуле, верчение в руках карандаша и скрепок — все эти жесты могут выдать вашу нервозность, поэтому руки следует держать относительно спокойно. Возможно, вам способно помочь сознание того, что вы — не только проситель, взывающий к доброй воле другого человека, но и сам он может оказаться в выигрыше, откликнувшись на вашу просьбу, и ваша задача — помочь ему увидеть собственную выгоду.

- **Нужно ли вам «высовываться»?**
В действительности чем больше людей присутствует на собрании или входит в состав комиссии, тем труднее довести до их сознания свою точку зрения. Хороший председатель обязательно побеспокоится заранее, чтобы все, имеющие сказать что-либо дельное, были включены в повестку дня. Но если с вами этого не произошло, вы будете вынуждены самостоятельно вступить в дискуссию. Одно исследование, проведенное в США, показало, что на вас скорее обратят внимание в коллективе, если вы каким-нибудь образом будете выделяться из толпы. Например, тот факт, что вы — единственный чернокожий или единственная женщина в группе, может сделать вас в глазах остальных более влиятельной персоной. Ученые пришли к выводу, что, хотя и невозможно контролировать «в свою пользу» состав группы, можно всегда в нужный момент выделиться из толпы (а значит, и повысить свою значимость), одевшись как-нибудь иначе, чем другие, или ведя себя по-иному.
- **Является ли дружеское убеждение вашей излюбленной тактикой?**
Иногда мед действует лучше, чем уксус. Человек, не восприимчивый к доводам разума или не собирающийся отстаивать противоположную точку зрения, за-

частую становится вашим союзником просто потому, что вы ему нравитесь и он вам доверяет. Некоторые психологи полагают, что «убедительная личность» — это человек, вызывающий у других любовь и доверие, создающий и поддерживающий атмосферу искренних и теплых отношений. Конечно, если такая манера поведения выработается у вас естественным образом, вы сами сможете убедиться в ее эффективности для сплочения других вокруг себя. Тому же, кто от природы склонен к более воинственным методам, придется усиленно работать над собой, чтобы преуспеть в подобной тактике. Основная трудность заключается в том, что большинство людей прекрасно поймут, если вы просто наденете на себя маску дружелюбия, и, вероятно, почувствуют, что вы обманом хотите заслужить их доверие. Человек, внушающий искреннюю симпатию, раскован, много улыбается, лицо его отражает неподдельный интерес к мнению других. Выражение вашего лица, конечно, может быть в некоторой степени притворным, но если чувства ваши неискренни, то поза, движения рук или интонации голоса скорее всего вас выдадут. В лучшем случае ваш собеседник почувствует себя с вами неловко или станет подозревать какой-нибудь подвох, даже если не сможет определить причину своих сомнений. И потому, если вы не выработаете у себя правильной линии поведения, основанной на внешнем проявлении теплых внутренних чувств, метод дружеского убеждения скорее навредит вам, чем поможет.

СОХРАНЯЙТЕ ХЛАДНОКРОВИЕ

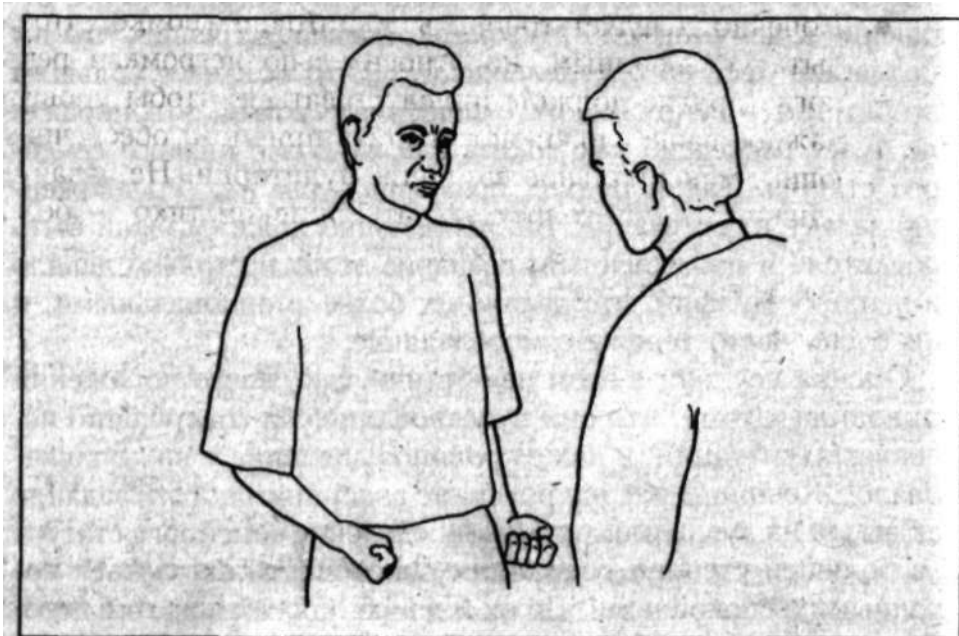
Кричать и выходить из себя — вряд ли хоть кто-нибудь порекомендует вам подобную стратегию, чтобы добиваться того, чего вы хотите. Естественно повышать голос, говоря с иностранцем, надеясь, что так он лучше поймет речь на незнакомом ему языке. Однако абсолютно ничего нельзя решить, если человек, с которым вы говорите, начнет отвечать на повышен-

ных тонах. С другой стороны, будет еще хуже, если бы начнете выходить из себя, в то время как ваш собеседник будет сохранять полное спокойствие. Хотя, согласно классической точке зрения, женщины больше мужчин склонны к несдержанной манере поведения, результаты одного исследования показали прямо противоположное. Людей, состоящих в браке, просили попытаться убедить своего мужа или жену изменить свое отношение к чему-нибудь. Мужчины» очевидно, решив, что им предлагают тест на определение того, кто обладает большим авторитетом в супружеских отношениях, сочли, что поражение будет, расценено как показатель их более низкого семейного статуса. Такой подход превращал для них предложенную задачу в состязание, где непременно должны были быть победитель и побежденный; сознание этого настолько давило на психику мужчин, что делало их более эмоциональными, и они очень часто теряли самообладание.

Оценка неудачи в этом испытании как своего поражения приводила к тому, что они чувствовали себя совершенно неадекватно ситуации, и даже кровяное давление у них подскакивало! Женщины же, напротив, не воспринимали это задание как вызов. На дуэль или тест на определение семейного статуса и в большей степени сохраняли способность оставаться собранными и спокойными. По их мнению, провал попытки переубедить своего супруга свидетельствовал скорее о его упрямстве, а не о слабости аргументов. Сохраняя контроль над своими чувствами, не пропустите случайно ни одного признака того, что ваш собеседник вот-вот потеряет терпение. Голос, звучащий громче, чем обычно, почти переходящий в крик, сжимание и разжимание кулаков, выпячивание грудной клетки и общий «взрывоопасный» облик — все вместе эти сигналы, в сочетании с легкоузнаваемым выражением лица (например, нахмуренными бровями, зубами, обнаженными в ухмылке), значатся на первом месте в списке подобных признаков.

В то время как некоторые упорно борются с трудностями, прибегая к мерам чисто агрессивного характера, большинство из нас все же предпочло бы другую манеру поведения. Никому не нравится, когда на него кричат, и вообще отрицательные эмоции не относятся к числу эффективных методов убеждения. Тактика запугивания, взятая на вооружение различными оздоровительными кампаниями, например, живо-

писующими вред курения или злоупотребления. алкогольными напитками, как правило, с треском проваливается. Внушение людям чувства страха и беспокойства вызывает обычно противоположную реакцию — они скорее склонны занять оборонительную или враждебную позицию, чем изменить свой образ жизни. В такого рода мероприятиях, как и в



Сжатые кулаки являются признаком гнева.

любых других попытках заставить окружающих изменить свое поведение, более успешной тактикой является акцентирование их внимания на тех выгодах и преимуществах, которые они в результате получают.

ВЫСКАЗЫВАЙТЕ СВОЕ МНЕНИЕ

Ваш голос является инструментом, играть на котором вы умеете от рождения, обозначая тончайшие оттенки своих отношений, чувств и мнений. Невербальные компоненты коммуникации — интонация голоса, его тембр, темп и высота — физиологи относят к паралингвистике.

Совершенствуйте неязыковые средства общения

- Тогда как кричать не рекомендуется, вполне возможно слегка повысить голос, чтобы подчеркнуть наиболее важные пункты своего сообщения и привлечь к ним внимание, особенно если в обычных условиях вы говорите не очень громко.
- Конечно, следует говорить достаточно громко, чтобы быть услышанным, но относительно негромкая речь, когда другие должны прислушиваться, чтобы уловить каждое ваше слово, может стать приемом, обеспечивающим максимальное внимание аудитории. Не давайте, однако, своему голосу звучать слишком тихо — большинство людей воспримет это как признак нервозности и мягкотелости.

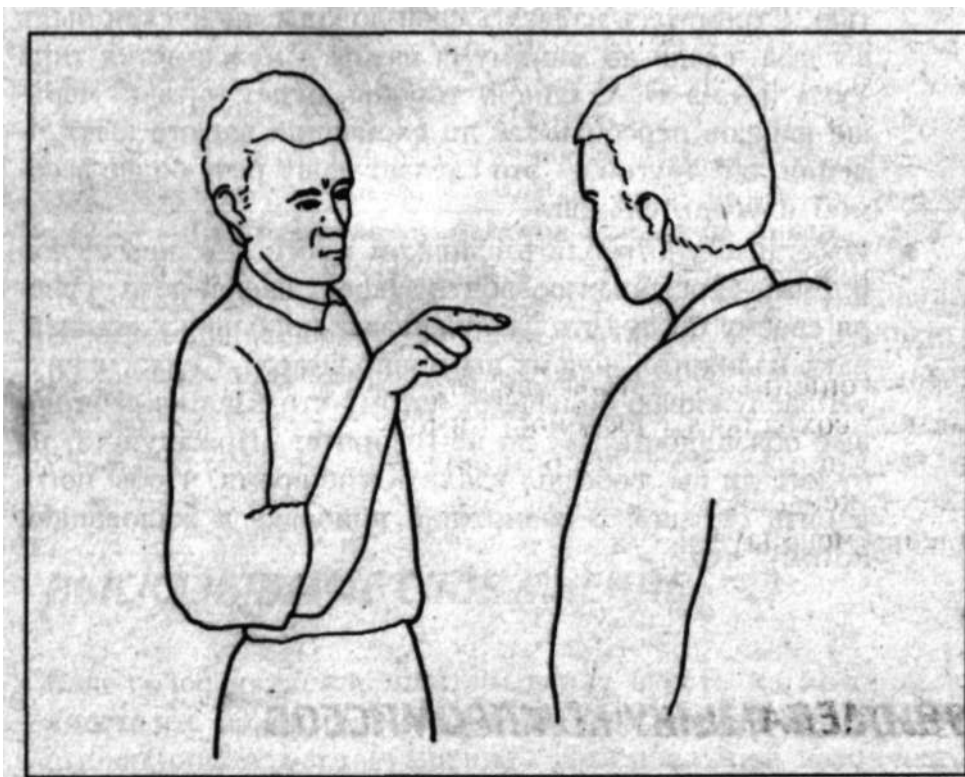
Идеальным является говорить достаточно "быстро, но внятно, поскольку такая манера речи ассоциируется у большинства других людей с умом и компетентностью. Стремитесь излагать свои доводы, не пуская пыль в глаза, сведя до минимума паузы и междометия типа «хм» и «э-э-э». С одной стороны, будет гораздо меньше шансов перебить вас до окончания вашего выступления, а с другой — это сделает вашу речь более весомой и убедительной.

- Избегайте употреблять слишком много вежливых слов и фраз, способных ослабить эффект вашей речи. Говоря своему боссу, что заслуживаете прибавки к жалованью, изложите, почему вы так полагаете. Скажите ему: «Я заслуживаю большего, потому что взял на себя новые обязанности...», но не говорите: "Пожалуйста, не будете ли вы любезны уделить мне время, чтобы поговорить со мной о возможной прибавке к жалованью, потому что..."

УЧИТЕСЬ ЯЗЫКУ КОМПРОМИССОВ

В реальной жизни большинство попыток убедить в чем-либо друг друга кончается провалом, так как обе стороны

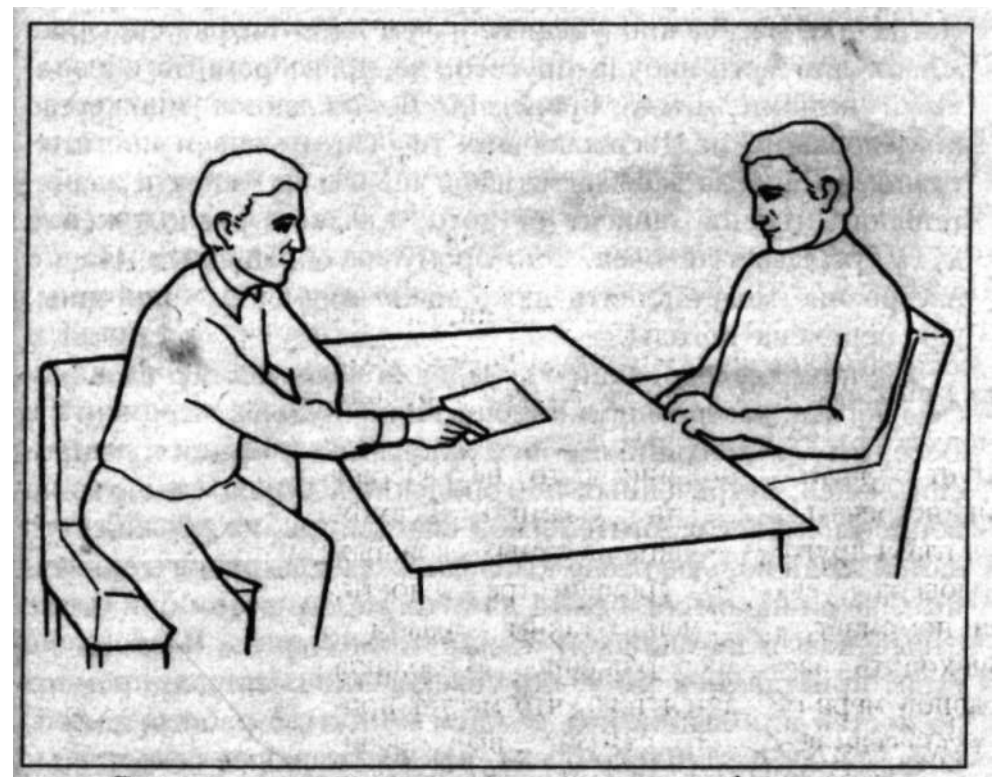
делают очень немного для того, чтобы прийти к устраивающему всех решению. Ставка на победу по всем пунктам может привести вас к проигрышу всей игры. Ваши шансы на выигрыш значительно уменьшатся, если позволить дискуссии перерасти в открытую конфронтацию или ссору. Полезно, чтобы не провоцировать к выступлению оппозицию, самому занять ненапряженное, неагрессивное положение. Стоит не только воздерживаться от резких, открытых движений — например, не стучать кулаком по столу и не тыкать пальцем в другого человека, — необходимо также увериться, что все видят, как вы прислушиваетесь к мнению окружающих и вникаете в то, что они говорят. Слушатели пристально наблюдают за выступающим и непрерывно подают сигналы, такие как кивки головой или междометия, показывающие, что они увлечены выступлением. Легкие наклоны корпуса вперед, ненапряженные руки, отсутствие защитных поз — вот признаки того, что ауди-



Показывать на кого-нибудь пальцем — значит демонстрировать свою агрессивность и властность.

тория внемлет вам, а не ждет момента, чтобы броситься в Драку.

Делая все возможное, чтобы вести вашу деловую встречу по намеченному курсу, не забывайте следить, какое впечатление производит ваше собственное поведение. В сущности, вы хотите, чтобы другой человек начал как бы отражать ваши позы и жесты, показывая, что он также находится в «открытом» настроении и не намерен с вами враждовать. Быть может, вам придется прибегнуть к другой тактике, если заметите, что, несмотря на все ваши усилия, он (или она) все еще занимает оборонительную позицию или не подает никаких сигналов, свидетельствующих о том, что склоняется в пользу вашей точки зрения. Так как язык жестов не только отражает наши чувства, но и сам активно на них влияет, то может оказаться полезным сделать какое-нибудь движение или повести себя так, чтобы заставить другого изменить свою позицию и отреагировать на вас по-



Вручение документа с целью заставить собеседника сконцентрировать свое внимание.

другому. Например, имея дело с кем-нибудь, кто все время упорно отклоняется от вас, держит руки прижатыми к телу и смотрит куда угодно, только не на вас, вы могли бы попытаться протянуть ему скоросшиватель, папку или какой-нибудь Другой относящийся к делу предмет. Это заставит собеседника наклониться вперед и расцепить руки, а встретив ваш взгляд, он может несколько приободриться, пока вы будете излагать ему свою точку зрения или интересоваться его мнением о предмете спора. В этот момент, возможно, лучше придвинуться к нему поближе или переместиться на его сторону стола, оказавшись таким образом в позиции сотрудничества, а не соперничества.

ВЫБОР ЛУЧШЕГО МОМЕНТА

Когда для вас важно убедить в чем-либо шефа, спутника жизни или кого-нибудь другого, не пренебрегайте очевидными вещами. Было проведено бесчисленное множество исследований, подтверждающих то, что мы знаем инстинктивно, но иногда забываем: наши шансы на успех в значительной степени зависят от того, в каком расположении духа пребывает человек, к которому мы обращаемся. На его настроение могут влиять даже такие низменные причины, как перемена погоды.

В одном исследовании о поведении человека под названием «Погода, настроение и помощь ближним... эксперименты с Веселым Самаритянином» психолог Майкл Каннингем просил людей, встреченных на городских улицах, ответить на вопросы его исследовательской анкеты. Он обнаружил, что зимой люди больше расположены к взаимовыручке в солнечные, Не слишком холодные дни, тогда как летом они более отзывчивы в не слишком жаркие или сырые. Поэтому не стоит приставать к тому, кто совершенно очевидно промерз до костей или вымок под дождем по пути с работы домой, когда он думает только о том, как бы поскорее согреться и просохнуть. Большинство людей склонны быстрее приходить на помощь и легче воспринимать новые идеи по утрам,

когда они бодры и полны сил, а не к концу дня, когда они начинают уставать и с нетерпением ждут момента, когда можно будет отправиться домой.

Выяснилось, что важным фактором, оказывающим влияние на решения, является чувство самоудовлетворения, которое может испытывать другой человек. Теплое чувство, согревающее его душу после выигрыша в коллективной игре или удачного завершения деловой операции, делает его более стоворчивым, при условии, конечно, что вы попросите его о чем-либо достаточно быстро, пока его настроение не успело развеяться. Естественно, вы можете ничего не знать о причине столь хорошего расположения духа у вашего собеседника, но, если вы достаточно хорошо его знаете, вам следует побеспокоиться о том, чтобы уловить эти признаки.

Однако по воле случая вы можете угодить и в ситуацию, когда придется обращаться к кому-нибудь с просьбой об одолжении невзирая на то, что момент для этого совершенно не подходит. Когда имеешь дело с кем-нибудь, только что потерпевшим поражение, необходимо знать, что такие люди испытывают острую потребность в компенсации и потому могут начать «качать права», отказываясь относиться благосклонно к любому предложению. По их хмурому виду, «доминирующим» позам и недружелюбной манере поведения вы сразу же поймете, что добиться успеха, действуя нормальными методами, практически невозможно, и потому на этот раз придется прибегнуть к более «кроткой и безответной» линии поведения.

Стоит попробовать применить тактику, противоположную той, которая описана выше, — в таких случаях надо взять за правило отправляться на территорию другого человека и предоставлять ему право руководить проведением вашей встречи. Это означает, что вы возьмете на себя роль того, кто старается угодить другому и выглядит обеспокоенным и беспомощным, избегая раскованных, самоуверенных поз. Если вы соедините эту манеру поведения с обращением, подчеркивающим крайнюю вашу нужду в помощи и поддержке собеседника и вашу зависимость от его доброй воли, то прольете бальзам на его ущемленное самолюбие. Согласившись на ваше предложение, он получит возможность укрепить чувство собственной значимости, которое

может и не удовлетвориться более прямо и откровенно высказанной просьбой. Вы сами можете не получать слишком большого удовольствия от подобных спектаклей, но в жизни бывают случаи, когда только так и можно добиться поставленной цели. Другой способ — облечь свою просьбу в форму призыва к авторитету или изобретательности другого человека: «Даже не знаю, способны ли вы помочь мне...» или же "Как ты считаешь, хватит ли твоего влияния на председателя, чтобы..." Вопрос ваш, удачно выраженный словами, может побудить других пойти вам навстречу так как, помогая вам, они смогут продемонстрировать собственное могущество.

ГЛАВА 9

БОРЬБА С ОБМАНОМ

«Никогда не знаешь, говорит ли он правду».

«Почему я так плохо умею лгать?»

«Ей нельзя доверять — у нее бегающий взгляд».

Ложь приносит дурную славу. Никому не нравится быть обвиненным во лжи, еще меньшее количество людей желает быть на ней пойманным, и все мы терпеть не можем узнавать, что кто-то нас умышленно обманул. Даже в Палате общин, где парламентарии с наслаждением осыпают друг друга всеми мыслимыми и немыслимыми оскорблениями, назвать коллегу лжецом — значит выйти за пределы дозволенного. Конечно, всегда можно изыскать более изощренный способ намекнуть на то, что уважаемый коллега просто «был экономен в изложении фактов», как однажды элегантно выразился секретарь кабинета министров. Однако несмотря на то, что все мы чрезвычайно высоко ценим правдивость, каждый из нас время от времени прибегает ко лжи. Можете ли вы сами, положив руку на сердце, сказать, что неправда ни разу не сходила с ваших уст за последние двадцать четыре часа? А как насчет прошлой недели?

Наша ежедневная ложь колеблется от традиционного: «Чек уже на почте» или тактичного: «Какая у вас чудная новая прическа!» — до целой истории, сочиненной, чтобы скрыть от родителей некоторые подробности своей личной жизни.

Большинство людей делают различие между «святой ложью», произносимой, чтобы не задеть чьи-нибудь чувства, и серьезным обманом. И в этом они почти полностью правы. Представьте себе, во что превратилась бы наша жизнь, если заставить всех и каждого быть постоянно и совершенно правдивыми. Общественная и личная жизнь, не говоря уже о спокойной работе на службе, была бы полностью подорвана, так как каждый из нас, не защищенный этими бесчисленными мелкими «праведными» обманами, столкнулся бы лицом к лицу с тем, что думают окружающие о его одежде, умении готовить, подруге, манере говорить по телефону и званых обедах.

Время от времени мы даже провоцируем других на выдумки, потому что нам легче принять наполовину замаскированное извинение, чем столкнуться с фактом, что подруга на самом деле просто не хочет приехать погостить, потому что не в силах выносить общество вашего мужа, или что нас переводят на другую работу, так как мы действуем шефу на нервы.

ПОЧЕМУ ЖЕ ЛЮДИ ЛГУТ?

Людей побуждает лгать нечто большее, чем простое желание щадить чужие чувства — мы прибегаем к обману по целому ряду причин. Для большинства из нас это способ поведения в кризисной ситуации как глобального, так и мелкого масштаба, и если сами вы лжете лишь изредка, то для других лгать в таких случаях так же естественно, как дышать. Почему же все-таки мы лжем? Вот лишь некоторые побудительные причины.

- 1. Самозащита.** Немногие сознаются, если их поймут на том, чего им не следовало бы делать, и очень многие в подобных ситуациях будут лгать и отстаивать собственную невиновность. Это касается как настоящих уголовных преступлений, так и более невинных промахов, таких, например, как пролитый на ковер кофе или личный звонок по служебному телефону. Целью обычно является попытка избежать заслуженного наказания или, по крайней мере, не «потерять лицо», не лишиться популярности.
- 2. Ложь как часть служебных обязанностей.** Людям некоторых профессий временами необходимо или целесообразно прибегать к обману. На одном конце перечня подобных профессий находится секретный агент, например, полицейский или сотрудник таможни, на другом — продавец в магазине готового платья, убеждающий покупателя, что одежда, которую тот только что примерил, прекрасно на нем сидит. К этой категории можно отнести также профессиональных циркачей и клоунов, которые зачастую настолько входят в роль, что сами начинают в нее верить.
- 3. Лояльность.** Некоторые скорее солгут, чем позволят себе или своим близким сделать что-нибудь неприличное или допустить промах. Например, кто-нибудь, уличенный в том, что он разгласил чужой секрет, который клялся хранить, может утверждать, что не сказал ни единого слова ни одной живой, душе, так как знает, что делать этого не следовало.
- 4. Ложь как способ выиграть время.** Человек может солгать, если чувствует, что на него давят, заставляя при-

нять решение или взять на себя какое-либо обязательство, до того как ему представился шанс спокойно подумать над тем, чего бы ему на самом деле хотелось. Например, потенциальный работодатель может сказать беспокойному претенденту, что решение взять кого-нибудь на это место еще не принято, тогда как в действительности он выжидает, когда у него сложится определенное мнение о претенденте.

КАК МОЖНО ОБ ЭТОМ ДОГАДАТЬСЯ?

Вы можете полагать, что относитесь к людям, чувствующим инстинктивно, когда их обманывают, однако при этом, как правило, вы глубоко заблуждаетесь. Интересную историю рассказал недавно по телевидению Эдридж Эймс, офицер ЦРУ, обвиняемый в продаже в течение долгих лет холодной войны американских военных секретов бывшему СССР. Когда поползли слухи о том, что в организации, возможно, появился предатель (но еще до того, как Эймс попал под подозрение), он обсуждал с одной дамой-сослуживицей проблему надежности детекторов лжи. Она заявляла, что ей не нужна никакая техника, потому что и без нее она всегда могла бы разоблачить лжеца. «У меня есть шестое чувство», — настаивала она, несмотря на то, что стоящий перед нею человек постоянно лгал в течение последних десяти лет. Возможно, эта дама не вполне заслуживала его шуточного презрения, так как выступая по телевидению, он, казалось, совсем не стыдился своей двойной жизни и ее результатов. Он торговал государственными секретами с целью наживы, а не из политических побуждений, и не выказывал никаких явных признаков вины или раскаяния, которые могли бы его выдать.

Разоблачение предателя является лишь одним из примеров, когда способность распознавать обман была бы бесценна. Полиция, суд присяжных, политики и даже супруги, подозревающие своих спутников жизни в неверности, отдали бы многое за безошибочный способ определения неправды, и большинство из нас нашли бы ему применение и в повседневной жизни. Но

так как ничего подобного пока не придумано, приходится полагаться на самих себя и пытаться самостоятельно уловить те признаки обмана, которые мы в состоянии подметить.

Невербальным сигналам, изобличающим двуличие, так же как и причинам, делающим некоторых людей более искусными лжецами по сравнению с другими, посвящено множество исследований. Во время ряда экспериментов людей просили давать неверные ответы на вопросы, лгать «пациентам» о серьезности их заболеваний, описывать симпатичных им людей так, словно они их недолюбливают, или провозить контрабандой наркотики, обманывая «таможенников». Чтобы удостовериться, что «объект» заинтересован в том, чтобы справиться лучше с полученным заданием, ему сообщалось, что это — тест на его профессиональные способности или же что в случае успеха ему заплатят. В одном исследовании участникам были розданы психологические анкеты, чтобы выяснить, что они думают по поводу того, какие особенности характера превращают человека в искусного обманщика.

Практика обмана

Исследование, проведенное калифорнийским психологом Полом Экманом и его коллегами, выявило у людей, которых просили говорить неправду, определенные видимые изменения языка жестов. Возможно, эти открытия будут для вас несколько неожиданными. Оказалось, что наши лица далеко не так правдивы, как прочие части тела, которые не удается столь же хорошо контролировать.

- **Жесты.** В нормальном разговоре при помощи рук вы подчеркиваете или поясняете значение или важность того, о чем идет речь, даже если не принадлежите к числу уроженцев Неаполя, про которых говорят, что со связанными руками они немеют. Тем не менее если в нормальной беседе вы можете не заботиться о собственных руках, то говоря неправду, возможно, будете пользоваться ими меньше. Это может выглядеть так, словно руки отказываются принимать малейшее участие в вашем обмане. Некоторые в подобной ситуации буквально сидят на собственных руках, тогда как другие крепко их сжимают или засовывают глубоко в карманы. Это происходит потому, что люди сознают, что жесты их рук тесно

связаны с их мыслями и чувствами и, следовательно, могут сообщить другим больше, чем их хозяин намерен допустить. Как мы видели раньше, держать руки напряженными и показывать ладони — это один из способов продемонстрировать свою искренность и доброжелательность, что труднее проделать естественно, когда вы лжете.

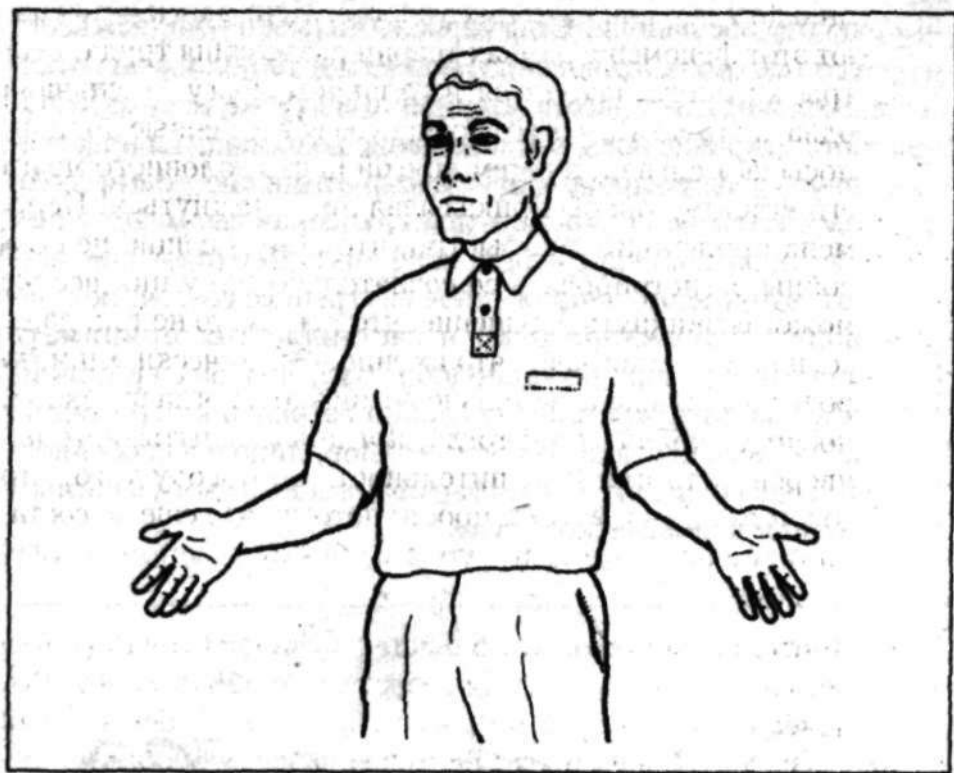


- **Прикосновения.** Несмотря на то что большинство людей, когда они лгут, делают меньше жестов, чем в нормальном состоянии, почти невозможно держать руки абсолютно неподвижно — поэтому вместо того, чтобы ими размахивать, вы можете начать чаще, чем обычно, касаться своего лица. Считают, что классическим признаком лжи является рука, мелькающая надо ртом или же рядом с ним. Этот жест представляет собой как бы смягченную версию поведения лгущего ребенка, прижимающего

ко рту обе ладони. Став взрослыми, мы научились вести себя не столь откровенно, но не смогли полностью отказаться от этого жеста. Вариации на ту же тему включают потирание носа, поглаживание подбородка и подергивание себя за мочку уха — всеми этими способами люди пытаются замаскировать ложь, которая вызывает у них своеобразный внутренний конфликт. Психологи полагают, что именно напряженное внутреннее состояние приводит в движение руки и заставляет их принимать защитную позицию (наподобие того, как боксер принимает защитную стойку), словно готовясь к отражению психической атаки. В конце концов, лицо и в особенности глаза относятся к самым важным и самым уязвимым точкам человеческого тела.



- **Руки, разведенные в стороны.** Еще один жест, показывающий, что руки ваши вышли из-под контроля и пытаются дать понять собеседнику, что все обстоит не совсем так, как он себе представляет. Вновь ваши руки как бы отказываются нести ответственность за ваши слова.



Руки, разведенные в стороны.

- Суетливость. Нижняя часть тела гораздо труднее поддается контролю, и потому вы можете начать скрещивать и распрямлять ноги или вертеться на стуле. Можно заметить иногда, что ступни ваших ног указывают в сторону ближайшего выхода, словно беспокоятся о том, как бы унести вас со сцены, где разыгрывается спектакль. Однако недостаточно одной вертлявости и суетливости, чтобы разоблачить вас, так как все эти движения можно наблюдать и у того, кто просто напряжен или испытывает неловкость, но не обязательно при этом лжет;
- Выражение лица. Умение в некоторых ситуациях надевать Маску, скрывающую ваши истинные чувства, означает, что вы выработали у себя навыки по контролю за собственным лицом. Однако некоторые "ключи" к вашим мыслям и чувствам могут промелькнуть на вашем лице до того, как вы это заметите. Замедленная съемка может выявить эти мимолетные микро-выражения, длящиеся иногда лишь какую-то долю секунды и исчезаю-

щие до того, как вы о них узнаете. Психологи объясняют этот феномен в рамках теории разделения труда, центры которого находятся в головном мозгу — сначала одна часть мозга, «отвечающая» за естественные эмоции, посылает сигнал, а затем другой центр головного мозга его «гасит», как бы приказывая лицу заткнуться! Перемена происходит так быстро, что окружающие не способны регистрировать ее сознательно, но у них все же может возникнуть ощущение, что тут что-то не так, даже если они не понимают, что именно. Фактически эти микровыражения действительно возникают, когда вы лжете, но могут появиться и тогда, когда вы испытываете неуверенность или нерешительность по поводу того, что говорите, — возможно, просто потому, что еще не составили мнения о том, что думаете об обсуждаемом человеке или предмете.

- Зрительный контакт. Большинству людей трудно смотреть в глаза тем, кого они сознательно обманывают. Вот почему мы склонны не доверять «типам с бегающими глазками». Лжец может не только чаще, чем обычно, отводить взгляд в сторону от лица собеседника, он может и совсем от него отвернуться, может и моргать чаще обычного. Однако остерегайтесь придавать слишком большое значение этому виду сигналов. Как и все прочие образчики «поведения лжеца», они на самом деле сообщают о дискомфорте или неловкости, наличие которых может объясняться и другими, более невинными причинами.
- Искренность голоса. Напряжение, переживаемое тем, кто говорит неправду, скорее всего будет звучать и в речи, независимо от произносимых слов. И еще один признак — из-за того, что лжец будет колебаться больше обычного: голос его может утратить богатство интонаций, будет звучать невыразительно и монотонно. Некоторые люди, когда лгут, ничего не могут с собой поделаться и говорят на, более высоких нотах, чем обычно. Пару лет назад в рамках "Недели национальной науки" был поставлен один интересный эксперимент. Целью его было определить, какую именно ложь — пре-

поднесенную по телевидению, радио или в газетах — люди быстрее распознают. К удивлению авторов этого эксперимента, в большинстве случаев люди определяли лживую информацию, просто слушая, как звучит голос диктора по радио. Запись человеческого голоса (частый анализ звуков речи) тоже выдает беспокойство и напряжение, которые в определенных условиях могут быть истолкованы как признак вины или попытки солгать. На чисто любительском уровне многие женщины, не доверяющие своим мужьям, могут безошибочно сказать, услышав голос в телефонной трубке, действительно ли их спутник жизни «задерживается допоздна на работе», как он уверяет, или прикрывает этим оправданием нечто менее благовидное.

ВСЕ ДЕЛО В ПОБУДИТЕЛЬНЫХ МОТИВАХ

Как уже было замечено, распознать ложь гораздо труднее, чем думает большинство людей, и эта проблема еще более усложняется, если верить результатам некоторых последних исследований. В них участвовали люди, про которых принято говорить, что врать их заставляет род их деятельности: мошенники, втирающиеся в доверие к тому, кого хотят обобрать, или торговцы, навязывающие свой товар. Когда дело доходит до визуального контакта, эти люди прекрасно сознают, что открытый взгляд внушает доверие к ним, поэтому прилагают все усилия к тому, чтобы преодолеть естественное желание Отвести глаза. Вместо того чтобы скользить взглядом вокруг, они навязчиво стараются заглянуть в глаза и, произнося свою ложь, смотрят прямо в лицо собеседнику. В то же время они прилагают все усилия к тому, чтобы лишний раз не моргнуть и не вертеться как уж на сковородке, поскольку хорошо известно, что такое поведение говорит само за себя. Делая всеобщим достоянием результаты исследований того, как языком жестов лжецы невольно выдают себя, психологи могут попросту усложнить себе жизнь, поскольку профессиональные мошенники моментальнее используют их достижения,

приспосабливая их к собственным действиям. Для того чтобы довести свою ложь до конца, эти люди вынуждены будут учитывать, что их поведение можно распознать, и станут подыскивать взамен внушающие доверие «честные» сигналы. В свете этих наблюдений небезынтересно посмотреть, какие именно намеки и сигналы принимают во внимание люди, которые стараются распознать, говорят ли им правду. Вот их список по степени важности:

1. лгун начинает издали;
2. лгун избегает вашего взгляда;
3. Лгун чаще, чем обычно, вертится, меняет позу;
4. лгун делает большие паузы в разговоре;
5. лгун реже улыбается;
6. лгун говорит медленнее, чем обычно;
7. лгун держит в разговоре повышенные тона;
8. лгун совершает речевые ошибки.

Некоторым из этих признаков действительно можно доверять, например, повышенному тону голоса или замедленному темпу речи, но остальных потенциальный обманщик может искусно избежать. Вот несколько особенностей поведения и облика людей такого сорта, за которыми стоит наблюдать:

- у лгуна расширены зрачки глаз;
- лгун мигает реже, чем обычно, как в пословице: «соврет, глазом не сморгнет»;
- лгун реже и менее активно делает движения головой;
- лгун отрывисто разговаривает.

Описанные исследования приоткрывают нам механизм сложной игры, построенной на вторичных догадках, игры, в которой обманщик старается подавить естественные и неконтролируемые проявления сигналов лжи, а его собеседник пытается распознать как явные индикаторы лжи, так и тщательно скрываемые усилия замаскировать их. Чем больше люди знают о языке тела и жестов, тем искуснее они начинают скрывать свою ложь и неискренность. И если ребенок попросту прикрывает рот рукой, говоря неправду, что в конце концов легко распознается взрослыми, то, общаясь с самими взрослыми, нужно примечать куда более тонкие признаки вранья.



Этот ребенок говорит неправду.

Детектор лжи

Детектор лжи (или полиграф) в Англии используется очень редко, но в США, где его применяют к преступникам или лицам, допрашиваемым в целях государственной безопасности, этот прибор весьма распространен. Конечно, с его помощью невозможно определить «вранье» само по себе, скорее он предназначен для регистрации физиологических проявлений, сопровождающих ложь. Экспертиза основана на том, что эмоциональный стресс, вызванный необходимостью лгать, в свою очередь приводит к возникновению ряда неподконтрольных человеку физиологических эффектов, и вот их-то полиграф и должен фиксировать. Прибор регистрирует посредством размещенных на теле специальных датчиков изменения в сердцебиении, дыхании и деятельности потовых желез исследуемого. Пока продолжают эти измерения, исследуемому задают вопросы трех типов:

- не несущие эмоциональной окраски;
- задевающие эмоции исследуемого, но не имеющие отношения к тому, в чем его могут обвинять, или к сути вопроса, по которому он может сказать неправду;

- имеющие отношение к интересующему вопросу или возможному преступлению.

Важнее всего сравнить результаты показаний при ответах на вопросы второго и третьего типов. При этом невиновный человек скорее всего не распознает, какие вопросы в данном случае были существенны, а какие — нет. Однако сложность состоит в том, что человеческие реакции не всегда однообразны и могут быть унифицированы. Кроме того, совершенно невинные люди могут обнаружить признаки стрессового состояния исключительно потому, что сами условия исследования заставляют их волноваться. Однако это не помещало таким заведомо виновным лицам, как, например, уже упоминавшийся Элдридж Эймс, изменник ЦРУ, с легкостью пройти исследования детектором лжи. Некоторые психопатические личности внешне лишены всякого чувства вины, поэтому никакая техника не сможет определить, распознает ли мозг подозреваемого определенные слова и сигналы, связанные с обвинением, или нет.

ОБМАНЩИКИ ХОРОШИЕ И ПЛОХИЕ

А сможете ли вы сами убедительно солгать? Согласно исследованию, проведенному психологами в Калифорнии, на этот вопрос следует ответить утвердительно. Эксперимент состоял в том, что группе испытуемых было предложено выступить с короткими сообщениями перед двумя судейскими командами. Темы сообщений были подобраны так, чтобы каждый выступающий в одном случае излагал тезис, с которым искренне согласен; во втором должен был отстаивать нечто, совершенно чуждое ему; в третьем — говорить о предмете, совершенно безразличном ему лично. Судейские коллегии должны были оценивать степень «убедительности» речей ораторов. Те выступающие, которые во всех трех случаях сумели внушить доверие к тому, что и как они говорили, обычно принадлежали к испытуемым, которые при предварительном тестировании проявили себя как наиболее активные, по-доброму настроенные, импульсивные, беззаботные, уверенные в себе и полные энтузиазма. Их выступления показали судейским командам наиболее убедительными. Исследователи

также установили, что именно те люди, которые сознательно стремились достигнуть результата, оказались в большей степени, чем остальные, способны показать себя в наиболее выгодном свете и поэтому внушали большее доверие.

Ораторы из другой группы, убедительность выступлений которых получила высокую оценку, хотя они на самом деле не совсем искренне отстаивали чуждые им утверждения, в предварительном тестировании показали себя людьми, умеющими крепко держать себя в руках и контролировать проявления своих чувств. Исследователи полагают, что это могло быть обусловлено тем, что люди такого типа способны лучше скрывать волнение и поэтому в меньшей степени используют язык жестов. Среди же «плохих обманщиков» отличились те люди, которые при предварительном тестировании продемонстрировали склонность ощущать беспокойство, чувство вины, тревожность и т. д., что в конце концов их и подвело.

«Я ПРОСТО НЕ СМОГУ СОЛГАТЬ»

Даже если вы в общем-то честный человек и ложь вам не свойственна, бывают в жизни случаи, когда говорить правду просто не принято. Раз уж вы чувствуете, что на этот раз неизбежно придется сказать неправду, то постарайтесь врать убедительно или сделайте вид, что ваша ложь в этом случае не имеет особого значения.

- Берите пример с профессионалов. Актеры, как правило, разрабатывают свои внутренние возможности. Другими словами, они вызывают в воображении соответствующие случаю эмоции, взятые из их личного прошлого опыта, а затем выражают их на языке жестов. В повседневной жизни вы тем легче заставите других поверить в свою ложь, чем больше будете верить в нее сами. Поскольку многие ключи к распознаванию обмана кроются в том, что признаки того внутреннего конфликта, который человек хотел бы скрыть, невольно проявляются внешне, самый верный способ добиться, чтобы тебе поверили — это забыть об этом внутреннем конфликте, отбросить его.

Поэтому лучший совет обманщику состоит в том, что он должен всякий раз придумывать вымышленную историю, как можно более близкую к действительным событиям, за исключением лишь некоторых определенных деталей.

- Помните, что большинство «обманщиков-любителей» следит в большей степени за выражением своего лица, а не за тем, что они демонстрируют с помощью языка тела и жестов. Поэтому, раз уж вы приготовились обманывать, то расположитесь так, чтобы ваша фигура хотя бы частично была скрыта от глаз собеседника, например, за большим столом. С другой стороны, вы можете сделать так, чтобы во время разговора заниматься совсем другим делом, например, готовить еду или работать на ксероксе!
- Большинство людей вряд ли поверит в то, что человек с улыбкой и приятным выражением лица может обманывать. Поэтому постарайтесь улыбаться как можно чаще, не теряя при этом естественности. Однако не забывайте и о том, что в ряде ситуаций улыбка может быть неуместна, например, когда вы обращаетесь по телевизору к зрителям с просьбой помочь отыскать супруга, которого вы же недавно и столкнули со скалы!
- Сосредоточьтесь на том, чтобы смотреть на человека, которого вы пытаетесь ввести в заблуждение, а не подчиняйтесь инстинктивному желанию отвернуться от собеседника. Последнее немедленно заставит его почувствовать подвох.
- Не обманывайте без особой надобности. Как мы видим, чем более вы убеждены в действительной необходимости сделать это, тем более вероятно, что вам удастся обмануть кого-либо достаточно убедительно.

НИКТО НЕ СДЕЛАЕТ ЭТОГО ЛУЧШЕ. ЧЕМ...

Профессиональным обманщикам совершенно необходимо добиться того, чтобы им верили. Трудность состоит в том, что

именно их слушатели и собеседники иногда настроены наиболее недоверчиво и подозрительно — ведь мы автоматически не доверяем тому, кто стремится навязать нам что-либо, будь то линия политической партии или подержанный автомобиль. Наибольшего успеха в этом деле достигает тот, кто последовательно использует психологию и поведенческие умения и навыки. Тут можно сознательно использовать «честный» язык жестов, хорошо зная те признаки, которые позволяют распознать обман, и стараясь ловко избегать их. Обманщикам помогает также и то, что они, хотябы на время, искренне убеждают самих себя в том, что говорят правду. Так, торговцы, которые сами уверены, что предлагают покупателю выгодную сделку, чаще достигают успеха, чем те, кто знает, что продает kota в мешке. Можете считать, что вам повезло, если вы заметите в поведении такого человека хотя бы намек на неуверенность.

В любом случае не торопитесь делать окончательные выводы на основании недостаточных данных. Вы будете правы, если усомнитесь в человеке, продемонстрировавшем большинство или даже все описанные нами признаки обмана, но один или два таких «ключа» могут с легкостью быть истолкованы неверно. Движения рук или легкие гримасы, например, могут указывать на то, что вас хотят ввести в заблуждение, но также могут означать, что собеседник беспокоится или испытывает стресс из-за того, что сам не уверен в справедливости произносимых слов. Гораздо проще выявить ложь близкого человека, поскольку вам нетрудно распознать малейшее отклонение от его обычной манеры вести себя. И, конечно, справедливо обратное. Самые близкие и дорогие вам люди легче поймут вас на попытке солгать, чем тот, кто знает вас не очень хорошо.

ГЛАВА 10

КТО ПОДВЕРЖЕН СТРЕССУ?

«Я всегда плохо прохожу собеседования, потому что волнуюсь».

Ч

«Разговаривая с вами, она никогда не сидит на месте спокойно».

«Он так растерялся, что я невольно сделал только хуже».

Единственное, что можно сказать о стрессе совершенно определенно, — это то, что сейчас мы слишком часто сталкиваемся с этим явлением. Многих угнетает ответственность за людей, которыми пришлось руководить; впрочем, это не относится к высшим чиновникам или «высокопоставленным особам», которые, казалось бы, должны были бы в первую очередь испытывать это чувство. Необходимость сделать множество дел за кратчайшие сроки также может привести к стрессу, но, по-видимому, менее сильно, чем когда у вас вообще нет работы, денег или если вы попали в безвыходную ситуацию.

Большинство из нас воспринимает стресс как явление сугубо негативное независимо от того, беспокоит ли нас наша забывчивость или раздражительность, насморк или что-то более серьезное, мы именно в этом ищем причину всех своих несчастий. Поэтому, прежде чем начать разговор о том, как распознать признаки стресса в себе самом или в окружающих, мы должны в первую очередь попытаться дать его определение.

ЧТО ТАКОЕ СТРЕСС?

Несмотря на наше в основном отрицательное отношение к нему, в определенных ситуациях стресс может сыграть позитивную роль. Не будь его, некоторые люди были бы неспособны даже встать с постели, не то что совершать какие-нибудь желаемые или полезные действия. К физическим и психологическим последствиям стресса можно отнести необходимость действовать в ответ на неблагоприятные обстоятельства, и хотя вы в этом случае вряд ли получите удовольствие, по крайней мере реагируя на стресс вы приблизитесь к достижению цели.

Как ваша реакция на стрессовую ситуацию, частично зависит от особенностей вашей личности: то, что для одного человека невыносимо, другого только подзадоривает. Но в жизни каждого человека однажды наступает момент, когда стресс становится избыточным и не позволяет действовать эффективно. В общем, люди могут совладать даже с очень сильным

стрессом, если они чувствуют, что от них, от их поведения и решений зависит их собственная жизнь, и если в их власти влиять на дальнейшие события. Но когда стрессовых ситуаций очень много, вы можете ощутить, что попали в полосу неудач, которым нет конца. В результате вы чувствуете, что не в силах справиться с обстоятельствами, и если ситуация не изменится к лучшему, то все может закончиться срывом.

Первые признаки стресса:

- окружающие вызывают у вас раздражение;
- вы ворчите и жалуетесь на жизнь;
- вы стали вспыльчивы и теряете самообладание из-за пустяков;
- вы отшвыриваете свои вещи;
- вы тревожитесь о будущем.

Можно так же отметить ряд физических симптомов стресса, например, вы без причины вздрагиваете, чаще обычного бегаете в туалет и испытываете боли в животе. Если не освободиться от стресса, то эти симптомы могут развиваться в хронические недомогания, такие как простуды, несварение желудка, головные боли, экзема или другие кожные заболевания. Но, пожалуй, самым характерным признаком стресса является постоянное беспокойство, даже если вы не тревожитесь о чем-то определенном. Это происходит потому, что ваш организм отвечает на стресс, выбрасывая в кровь адреналин, который еще называют «гормоном бегства или битвы», чтобы вы были готовы к действиям, которые впрочем могут и не последовать. Такие адреналиновые волны были весьма необходимы людям в те времена, когда они постоянно сталкивались лицом к лицу с неожиданными опасностями, однако сегодня нам нечасто приходится спасаться бегством или вступать в схватку с саблезубыми тиграми. Ощущение того, что вы постоянно пребываете в состоянии тревоги, которая не находит выхода в активном физическом действии, может породить у вас чувство напряжения и невозможности расслабиться. Если это продолжится слишком долго, то у вас в ответ могут появиться такие симптомы, как бессонница, плаксивость, рассеянность и упадок сил и постоянное ощущение утраты способности совладать с собой и обстоятельствами.

Для человека, не способного справиться со стрессом, характерно и то, что он меняет свое отношение к окружающим. С одной стороны, такие люди могут говорить больше или меньше обычного, но, как правило, все их разговоры вертятся вокруг их собственных неприятностей. Они и в самом деле видят все только с плохой стороны и, на первый взгляд, не предпринимают никаких усилий для того, чтобы справиться с появившимися у них проблемами. Часто такие люди сами мешают окружающим помочь им, поскольку уходят в себя и огрызаются в ответ на любой совет или поддержку. Конечно, это — крайняя реакция на длительный и безысходный стресс, и, к счастью, большинство из нас никогда не дойдет до такой степени. Однако если вы наблюдаете у себя или у кого-либо из своих близких подобные признаки, вы просто обязаны изменить ситуацию. Многие врачи-психотерапевты чутко улавливают такие вещи и с пониманием относятся к людям, страдающим от стресса, так что ближайшая поликлиника или оздоровительный центр и есть то самое место, куда вам следует обратиться в поисках первой помощи. Доктор может порекомендовать какие-нибудь приемы релаксации или специальные занятия вроде йоги или, если дело зашло слишком далеко, направит вас на консультацию.

И НИ КУДА НАМ НЕ ДЕТЬСЯ ОТ ЭТОГО...

Как мы уже имели случай убедиться, адреналиновый ответ на стресс — «бегство или битва» - относится к числу физиологических и контролируется симпатической нервной системой. Изменения в организме, призванные подготовить вас к действиям, не подконтрольны сознанию, и потому скрыть от опытного наблюдателя эти симптомы трудно, если вообще возможно. Поскольку вы не в силах завуалировать их полностью, придется смириться с тем, что они будут проявляться, и постараться приложить все усилия к тому, чтобы бороться с их последствиями. И если вы столкнулись с проблемой, которая заставила вас поволноваться, например, вам необходимо было произнести речь, то ваше волнение так или иначе

проявится. Даже актеры и представители других профессий, которым приходится выступать перед публикой, заранее чувствуют волнение. На самом деле многие могли бы сказать, что выброс адреналина помогает им лучше выполнить свою задачу, поскольку без него их реакция была бы более замедленной и они не смогли бы адекватно решить стоящую перед ними проблему. Поэтому не пугайтесь собственной физиологической реакции на стресс в подобной ситуации, ибо она вполне естественна, и все остальные отнесутся к вам в этом случае с сочувствием, а не с неприязнью.

Проявления стресса

- Усиленный выброс в кровь адреналина воздействует на ваше кровообращение, заставляя сердце биться чаще.
- Кровеносные сосуды, идущие от поверхности кожи к мозгу и мускулам, обеспечивают их кислородом, который может потребоваться для преодоления ожидаемого кризиса. В результате вы можете побледнеть больше обычного. Многие телеведущие стараются скрыть бледность под гримом, и очевидно, что и все женщины, готовясь столкнуться со стрессовой ситуацией, могут поступить так же. Однако чаще всего мы попадаем в стрессовую ситуацию неожиданно и прибегнуть к косметике в таком случае вряд ли удастся. Поэтому имейте в виду, что описанный эффект наступает только на определенное время, и обычный цвет лица вернется к вам, как только ваш организм констатирует, что необходимость в физиологической готовности достойно ответить на стрессовую ситуацию отпала.
- Вы начинаете дышать чаще и глубже, для того чтобы получить большее количество кислорода. Движение вашей грудной клетки будет заметно каждому, кто наблюдает за вами, а вам в это время не хватает воздуха, чтобы нормально разговаривать. Для восстановления ровного, спокойного дыхания поможет сознательное усилие — сделайте несколько медленных, глубоких вдохов, прежде чем начнете свою речь.
- В действие вступают потовые железы, чтобы охладить ваш пыл, и вы чувствуете, что покрываетесь испариной.

Неприятное ощущение, но скорее всего заметное не настолько, как вам представляется, если только на самом деле пот не потечет с вас в три ручья.

- Ваша пищеварительная система на некоторое время перестает работать, и выделение слюны сокращается. Вам кажется, что во рту все пересохло. Если есть возможность, сделайте глоток воды или воспользуйтесь губной помадой, чтобы не впасть в искушение облизнуть пересохшие губы.

Однако, к счастью, наше тело не может бесконечно оставаться в состоянии скрытого возбуждения. В один прекрасный момент непосредственная угроза проходит или, если ничего не случается, в работу вступают другие отделы нервной системы и стараются снова вернуть все на свои места. Тогда вы отчетливо ощущаете, как через некоторое время все изменения, вызванные стрессовой ситуацией, проходят сами собой. На лице появляется румянец, так как к сосудам притекла кровь; рот наполняется слюной, и вы уже чувствуете, что пора бежать в туалет. Вам покажется странным, но сейчас наступил тот самый момент, когда вероятность обморока гораздо выше, чем в пиковый момент кризиса. Знать, в каком порядке происходят такие изменения в организме и что они означают, весьма полезно, когда вы видите, как из состояния стресса выходит другой человек. Тот, кто буквально «дымит» от злости и багровеет лицом, конечно волнуется; однако эти признаки, по всей видимости, внушают меньше реального беспокойства, чем натянутое напряжение и смертельная бледность. Как мы видим, бледность является как раз признаком того, что этот человек готовится, если потребуется, вступить в бой, и куда более вероятно, что он на вас набросится — с кулаками или с руганью, — чем тот, кто побагровел от злостр.

ЧТО БЫВАЕТ НА САМОМ ДЕЛЕ

Взять верный тон в общении с человеком, испытывающим стресс, нелегко, потому что такие люди обычно бывают не в состоянии нормально реагировать. Например, когда нужно

разрешить на работе какую-нибудь проблему с сотрудником, который вам мешает или допускает халатность, у вас есть прекрасная возможность достичь успеха, если вы предварительно выясните, что его (или ее) угнетает. Точно так же, если ваш друг или родственник становится необщительным или допускает одну неловкость за другой, вам необходимо выяснить, не вызвали ли вы эту реакцию своими действиями или словами, или причина его поведения кроется в другом. Многое из того, что вам удастся подметить, может быть объяснено по-разному, поэтому необходимо наблюдать целостную картину и постараться отбросить все лишнее. Например, некоторые люди, которые подносят руки к лицу, касаясь носа или прикрывая ладонью рот, возможно потому, что испытывают стресс, не зная, что лучше сказать в данной ситуации, или по какой-либо другой причине, или же они очень боятся показаться недостаточно умными. Если вы почувствовали, что кто-то начал испытывать беспокойство, вы можете сделать шаги к тому, чтобы переубедить его, тогда как в противном случае вы спровоциру-



ете в отношении себя неприязнь собеседника и он постарается держаться от вас подальше.

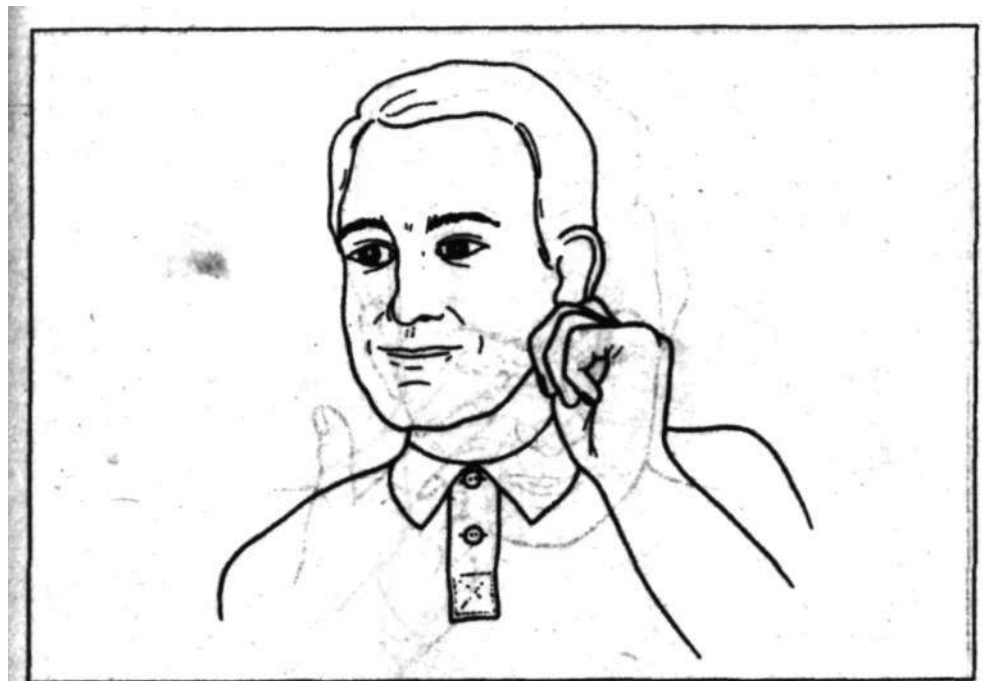
Конечно, до некоторой степени с чувствами можно справиться. Если вы выступаете в роли пациента, который старается объяснить врачу, что у него наблюдаются симптомы, которые, как он опасается, обусловлены какой-то дурной болезнью, вы можете одновременно испытывать смущение и беспокойство. А будучи врачом, вы испытываете стресс от того, что ваша приемная полна народу, и потому что придется кое-кому сообщить неприятные известия относительно его здоровья. Тем не менее существуют некоторые тонкие различия в языке жестов, которые позволяют определить, что чувствует другой человек.

1. Все, кто страдает от стресса. Как мы уже сказали ранее, те, кому довелось в течение долгого времени работать под большим напряжением, часто чувствуют себя переутомленными и уже отчаялись выйти из этого состояния. Неудивительно, что их язык жестов прямо выражает следующее:



Протирая глаза, человек стремится на время отдохнуть от зрительного восприятия.

- когда человек часто моргает, он как бы ограничивает зрительное восприятие. Подобно ребенку, который закрывает глаза и думает, что теперь его никто не видит, перенапряженный человек, время от времени опускает веки на несколько секунд или даже прикрывает глаза руками;
- стремление избежать визуального контакта, отвести глаза или взгляд, скользкий мимо собеседника, свидетельствует о желании вообще избежать любого дополнительного общения. Однако, если вы не уверены, что столкнулись именно с таким случаем, вы скорее всего решите, что именно вас-то собеседник и не желает видеть. Важно помнить, что этот признак надо рассматривать в свете сопутствующих ему, если не хотите ошибиться;
- когда человек прикасается к уху, подергивает его за мочку или даже совсем закрывает уши руками, он как бы захлопывает дверь перед трудными вопросами или стремится скрыться от необходимости что-либо



«Довольно, я уже наслушался!»

обсуждать. Это — несомненный способ сказать: «Довольно, я уже наслушался!»;

- многие люди дотрагиваются до кончика носа и почесывают его, когда им пришлось столкнуться со сложной ситуацией. Однако в моменты стресса из-за реакции нервных окончаний нос начинает чесаться, поэтому Прикосновение к нему — вполне естественная реакция;
- ерзанье на стуле, откручивание пуговиц, постукивание пальцами или ногами — все это проявления волнения. Имейте в виду, что причиной этого может являться совсем не ваше присутствие. Вполне может быть, что ваш собеседник тяжело переносит общую окружающую ситуацию — ведь есть люди, которые считают вечеринки или большие сборища сущим мучением, однако большинство из них совсем не против того, чтобы расслабиться и насладиться беседой и новыми знакомствами;
- стремление поправлять манжеты или часы или поиски любого другого способа расположить руки попе-



рек туловища может рассматриваться как поза самозащиты. Это создает барьер между человеком и всем остальным миром, который защищает его от излишнего давления со стороны окружающих.

2. **Высокая тревожность.** Если вы уверены в себе и вам сопутствует успех, то, возможно, нелегко будет понять, что другой человек — даже если вы хорошо с ним знакомы — проявляет признаки тревоги. В особенности это трудно распознать в ситуации, в которой на первый взгляд ему ничто не угрожает — например, во время беседы в дружеской компании или при обсуждении служебных дел, которые, кстати, идут прекрасно. Если не удастся найти правильного истолкования происходящего, может случиться, что человек с высокой степенью тревожности покажется вам холодным и неинтересным, хотя это совсем не то впечатление, которого он хотел бы добиться. Существует целый ряд исследований, посвященных поведению, которое свидетельствует о тревожном состоянии человека. Недавние разработ-



ки, выполненные в Калифорнийском университете, посвящены детальному анализу того, как тревога отражается на лице человека. Чувство тревоги трудно распознать, потому что оно складывается из целого ряда других ощущений в разных пропорциях. Человек с высокой тревожностью может испытывать смесь различных чувств — от страха до предчувствия беды и нервозности, от чувства вины до страдания.

- Наша речь в состоянии тревоги часто пестрит оговорками и речевыми ошибками. Вам часто доводилось слышать их, например, когда интервью по радио или телевидению давали неопытные люди, непрофессионалы. Они обычно используют какие-то странные грамматические обороты, неправильно употребляют самые обычные слова или внезапно утрачивают нить рассуждений и заканчивают совсем не ту мысль, которую начали излагать. Они настолько боятся сказать что-нибудь не то или, что еще хуже, совсем замолчать, что язык начинает заплетаться и говорящий допускает такие речевые ошибки, каких ни за что не сделал бы в обычном разговоре. В этом случае есть только один способ помочь себе: чаще выступать публично. Чем чаще вы выступаете публично, тем лучше у вас это получается. До некоторой степени это может быть применимо и в повседневной жизни. Если вам удалось однажды совладать с собой в ситуации, которая заставила вас волноваться, и вы поняли, что даже допустив оговорку, справились со своей задачей, уровень тревожности значительно снизится.
- И снова следует обратить внимание на то, не избегает ли собеседник встречаться с вами глазами. На самом деле глядеть в глаза другому — одна из самых сложных задач для человека с высоким уровнем тревожности, поскольку он понимает, что именно таким образом и должно происходить настоящее общение. Тревожная личность в равной мере опасается того, что может прочесть в глазах собеседника, и того, что могут выдать собственные глаза. Такой человек скорее опустит взгляд, а не будет обводить глазами комнату, но, конечно; в любом случае это будет воспринято как отсутствие интереса к



собеседнику, если только последний не разгадает действительную причину происходящего.

- Мы мигаем чаще, чем обычно, когда испытываем тревогу, сами того не замечая. Это может быть еще одной попыткой сократить до минимума зрительные контакты и перекрыть доступ информации, которую нам не хотелось бы получать. Как уже отмечалось ранее, исследования, проведенные в Калифорнии, показали, что в состоянии тревоги человек мигает в два раза чаще, чем обычно. Однако следует подчеркнуть, что этот признак должен рассматриваться только вместе с другими проявлениями волнения, поскольку он может быть связан и с другими причинами. Может быть, частое мигание собеседника, на которое вы обратили внимание, вообще ни с чем не связано. Но помните, что это действие сам человек контролировать не в силах, и поэтому лучше всего будет, если вы поможете ему расслабиться.

- При рассмотрении в четвертой главе вопроса о личном пространстве мы обратили внимание на то, что понятие «удобного расстояния» может в значительной степени варьироваться в зависимости от того, какие отношения связывают вас с собеседником, и от того, как, в каких традициях вы были воспитаны. Тем не менее человек с высоким уровнем тревожности всегда предпочитает держаться на большем расстоянии от собеседника, чем человек раскованный и доверительно настроенный. И если вы вовремя не уловили, в чем тут дело, то вашей естественной реакцией будет попытка восстановить свою позицию и придвинуться к собеседнику поближе, так, как это удобно вам.

К несчастью, именно это движение может все испортить, потому что тревожный человек может испугаться и отпрянуть. И если дело этим не кончится, вы можете начать двигаться по комнате по направлению к собеседнику, а он будет уклоняться. Если вы обратили на это внимание, остановитесь и подумайте, почему так получается. Оцените все другие наблюдаемые вами сигналы. И если покажется, что собеседник скорее проявляет признаки тревожности, чем просто уклоняется от разговора или старается восстановить свои, расходящиеся с вашими представления о допустимом расстоянии между говорящими, постарайтесь показать ему, что вы настроены дружелюбно, и ему нечего опасаться.

- Пытаясь говорить с человеком, который постоянно отворачивается и ерзает на стуле, вы, как правило, быстро устаете. Однако, если вы покажете, что вам неудобно, это приведёт только к тому, что и без того тревожный собеседник будет испытывать еще большее напряжение. Поэтому сосредоточьтесь и попытайтесь сохранить сами открытую и Непринужденную позу, и тогда появится надежда, что собеседник через какое-то время тоже расслабится.
- Калифорнийские учёные, исследовавшие движение лицевых мускулов у людей с высоким уровнем тревожности, обнаружили, что чем выше тревожность,

тем больше мелких движений совершают мышцы лица человека. В особенности часто возникает выражение испуга с поднятыми и сведенными бровями и вытянутыми трубочкой губами. Увиденное однажды, это выражение лица потом очень легко узнать, и вы должны воспринимать его как сигнал того, что собеседнику нужны помощь и поддержка, или, если необходимо, смените тему разговора, которая, по-видимому, и вызвала у него состояние тревоги.

- Может показаться парадоксальным, но, когда мы испытываем состояние тревоги, то в большей степени, чем когда-либо, склонны улыбаться. То, что мы изображаем при этом на лице, исследователи окрестили «безрадостной улыбкой», в отличие от естественного выражения радости и удовольствия. В такой улыбке не участвуют глаза, она появляется не к месту или не вовремя и держится дольше или, наоборот, меньше, чем естественная улыбка. Мы стараемся скрыть наши подлинные чувства, а улыбку натягиваем как маску, чтобы спрятать за ней тревогу, и иногда это получается у нас почти совсем убедительно. Интересно, что калифорнийские исследователи обнаружили различие в том, как улыбаются мужчины и женщины. Хотя представители того и другого пола и прибегают к «безрадостной улыбке», чтобы скрыть беспокойство, женщины по мере нарастания тревожности улыбаются реже, чем мужчины.
- Было замечено, что в состоянии тревоги людям свойственны жесты самоподдержки. К ним относятся — прикосновения и поглаживания самого себя, стремление обхватить, «обнять» себя руками и, наконец, наиболее очевидное из всех — сосание пальца (возврат к тем блаженным временам, когда ребенка кормят грудью) или обгрызание ногтей (что можно рассматривать как вариант предыдущего).
- Люди с высоким уровнем тревожности часто ведут себя подобно тем, кто чем-то напуган, например, внезапно замирают подобно статуе, широко открыв глаза как бы от ужаса, или стараются держаться поближе к

стенам, оградкам, деревьям или просто мебели, как бы стараясь укрыться за ними от воображаемого преследования. Они могут для создания ощущения безопасности вцепиться в какой-нибудь предмет, как ребенок хватается за плюшевого мишку.

3. Не смущайте меня. Можете ли вы припомнить в своей жизни ситуацию, когда испытали самое большое чувство неловкости и смущения? Каждый из нас, по всей вероятности, может восстановить в памяти хотя бы один случай, когда ему хотелось провалиться сквозь землю. Когда вы были подростком, такие ситуации возникали постоянно, но со временем, когда вы приобрели жизненный опыт и уверенность в себе, вы, надемся, стали попадать в такие положения все реже и реже. Но что же заставляет нас чувствовать себя так ужасно? Очень часто сам инцидент не стоит выделенного яйца — то мы произносим что-нибудь неуместное, то оказываемся в центре ненужного внимания, то неловко разбиваем чью-нибудь чашку. Что бы это ни



Руки сложены в позе самоподдержки.

было, в любом случае ни опасности, ни угрозы для жизни, ни даже вероятности до конца дней своих быть отвергнутым обществом не возникает.

- Потеря лица: такое случается обычно в ситуациях, когда мы хотели бы произвести хорошее впечатление, но вдруг сделали или произнесли что-то, обнаружившее пропасть между тем, кем мы хотели бы казаться, и нашей куда менее привлекательной сущностью. Например, вы можете опрокинуть от волнения на важной встрече кофейную чашку начальника, упасть в обморок в самый неподходящий момент в зале ресторана или обнаружить вопиющее невежество в том самом разговоре, в котором вам особенно хотелось бы продемонстрировать начитанность и ум... Вместо того чтобы проявить спокойствие и сдержанность, вы неожиданно чувствуете себя глупым и ничемным, и чем больше начинаете суетиться, тем хуже становится.
- Все на вас смотрят: например, на вечеринке вы продолжаете танцевать, когда остальные уже закончили танец, или в обществе людей, мнением которых вы дорожите, вас внезапно спросили о том, что вы думаете по какому-либо поводу. Или, хуже того (если вы только не эксгибиционист), вас заставляют сыграть в караоке, а вы не знаете, как бы от этого вежливо отказаться.
- Вы чувствуете, что попали в идиотское положение: например, с большим сарказмом разглагольствуете о чьих-нибудь промахах, и вдруг выясняется, ваш собеседник является лучшим другом того, о ком сплетничаете. Или хвастаетесь важными глубокими Познаниями о стране, где вы были-то всего один раз проездом, перед человеком, который прожил там всю жизнь... Все эти ситуации, которые готовы всплыть в памяти, объединяет то, что в результате возникает чувство тревоги за то, какое впечатление вы производите на окружающих. Вы опасаетесь, что ваше неуместное или неловкое поведение заставит других людей думать о вас хуже, чем хотелось бы.

ЕСЛИ УЖ ДОПУСТИЛИ ОПЛОШНОСТЬ-

Возможно, именно на оплошность в использовании языка жестов можно свалить поражение президента Форда, проигравшего в 70-е годы на выборах Джимми Картеру. Форд уверенно лидировал в решающих теледебатах до тех пор, пока он не допустил необъяснимую по своей глупости ошибку, сказав, что "Советский Союз утратил доминирование в Восточной Европе". С этого момента, если судить по языку жестов, признаки стресса явно указывали на то, что удача покинула Форда. Это и был тот промах, от последствий которого президент так и не смог оправиться. С той поры его рейтинг стал падать, и в результате выборы были проиграны. В большой степени это произошло не потому, что Форд неудачно выразился, а из-за того, что он потерял уверенность в себе, и телезрители смогли это почувствовать.

Когда мы совершаем что-то, приводящее нас в смущение, большинство лишь усугубляет ситуацию последующей реакцией. Мы заливаемся румянцем, бормочем извинения или пытаемся объяснить, хотя лучше было бы оставить все как есть. Мы начинаем волноваться, смотрим в пол, начиная вновь описанную выше детскую игру: «Раз я закрыл глаза, то ты меня не видишь». Старая поговорка: «Никогда не извиняйся, никогда не объясняйся» конечно груба, и есть случаи, когда не нужно следовать ей, особенно если вы своим поведением задели чьи-то чувства. Но тем не менее, если инцидент действительно пустяковый, вы только привлечете ненужное внимание к себе тем, что будете стараться его загладить. Говорят, что актер сэр Джон Гил гуд был мастером в таких ситуациях. Прославившись своими промахами в обществе, он, конечно, жалел о случившемся, но виду не подавал и держался с завидным апломбом. Некоторые даже подозревали, что его *faux pas* (оплошности) не так уж случайны, как могло показаться, и в конце концов число его поклонников не убавлялось. Скорее наоборот - его оплошности воспринимались как часть его неподражаемого обаяния. К сожалению, все остальные, в отличие от него, выходят из подобных положений неудачно, и им приходится прилагать большие усилия, чтобы не отдавить ближнему любимую мозоль.

Одно дело — научиться совладать со своим собственным чувством неловкости и смущением, но как помочь другому человеку, когда он готов сквозь землю провалиться от стыда? Обычная реакция, по крайней мере у людей, которые не находят удовольствия в том, что видят другого в неловком положении — это использовать то, что психологи называют «диссоциативными упражнениями» (то есть отмежеваться от случившегося). Необходимо или исчерпать инцидент, или сделать вид, что вообще, ничего не случилось. Чтобы показать, что ничего серьезного не произошло, вы можете просто рассмеяться, затем говорите, что в данном случае извиняться совершенно не за что, «Да не беспокойтесь вы — я сама все время бью стаканы» или: «Это моя вина — не нужно было задавать вам этот вопрос» и так далее. Помня о том, что смущение в действительности является следствием того, что человек боится, что допустил оплошность, не принятую в обществе, убедите его в том, что ему не о чем тревожиться. Улыбка, взгляд, обращенный к нему, или, может быть, дружески положенная на плечо рука (если это, конечно, принято) — все это поможет убедить человека в том, что ваше отношение к нему не изменилось. В идеале лучшим способом преодоления стрессовой ситуации является устранен не причины стресса, но, разумеется, на практике это не всегда возможно. Если кому-то из ваших близких угрожает опасность сломиться под тяжестью обстоятельств, постарайтесь оказать помощь и поддержку, пока не стало хуже.

Однако, если вы относитесь к тому большинству людей, для которых стрессы — неизбежное, но в то же время преодолимое зло, лучший способ — это скрыть ваше состояние. Если действовать спокойно и хладнокровно, в особенности тогда, когда на самом деле вы испытываете совсем другие чувства, это может значительно упростить ряд ситуаций. Например, если вы встретились со сложностями в отношениях по работе, с начальством или с коллегой, которого надо призвать к порядку, столкновения, вероятно, не произойдет, если хотя бы один из вас окажется способен держать себя в руках. Тот же принцип необходимо соблюдать в семейной или общественной жизни. Те, кто хорошо вас знают, скорее заметят признаки напряжения и, может быть, сумеют стать выше того, чтобы воспользоваться вашим состоянием в своих целях.

ШЕСТЬ СПОСОБОВ ДЕРЖАТЬ СЕБЯ В РУКАХ

1. Сделайте несколько глубоких вдохов и постарайтесь не обращать внимания на то, что сердце бьется чаще, чем обычно.
2. Попробуйте дать мышцам расслабиться. Некоторые считают, что в этом случае помогает, когда вы сильно напрягаете по очереди каждую мышцу, а потом даете им расслабиться. Если удастся это проделать, ваша поза будет выглядеть более непринужденно и не так зажато.
3. Сколь бы трудным это ни казалось, постарайтесь все время смотреть на человека, с которым имеете дело. Помните, что если будете смотреть вниз или в сторону, то это с неизбежностью приведет к тому, что собеседник так или иначе отрицательно отреагирует на вас, даже если он сам не поймет почему.
4. Не пытайтесь улыбаться собеседнику, если не уверены в том, что это получается естественно. Неестественная улыбка легко различима и производит плохое впечатление.
5. Если не можете расслабиться, постарайтесь по крайней мере сохранять спокойствие. Держите руки подальше от лица, не вертите в них ничего, не теребите волосы или что-нибудь еще.
6. Когда высокий уровень адреналина приводит к тому, что вы ощущаете беспокойство, если ситуация позволяет, можете заняться какой-нибудь физической работой. Можно, например, попылесосить или помыть машину. Это снизит уровень адреналина эффективней и естественней, чем просто нервное хождение взад-вперед.

ГЛАВА 11

В РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

Я должен найти способ произвести хорошее впечатление.

Он кажется недружелюбным, а на самом деле он просто стеснительный.

Я не могу решить, почему именно она мне не нравится.

Понимание тонкостей языка жестов может улучшить и упростить ваши отношения с окружающими людьми. При любом взаимодействии с другим человеком цель состоит в общении, однако слишком часто наши жесты при этом неясны в лучшем случае и противоречивы в худшем. Как бы хорошо вы ни знали кого-то, никто из нас не может читать мысли другого, так что всё, что улучшило бы общение, представляется ценным. Однако перед тем как применить ваше новое знание в повседневной жизни, подумайте о том, чего вы хотите достичь:

Как мы видели, можно использовать язык жестов, для того чтобы вводить людей в заблуждение и манипулировать ими. Бывают случаи, когда это вам и необходимо. Идея состоит не в том, чтобы превратить вас в нечто вроде авторитарного режиссера, управляющего окружающими людьми, и не в том, чтобы превратить вас в автомат, использующий язык жестов с математической выверенностью, а чтобы служить в качестве естественного средства самовыражения. Когда вы интерпретируете язык жестов других людей и убеждаетесь в том, что сами используете его правильно для выражения ваших чувств и намерений, это не только забавно, но и воистину конструктивно, если только все это не превращается в навязчивую идею.

ЧТО ЖЕ УЛУЧШАТЬ?

Даже если вы очень хорошо умеете общаться, ваше поведение всегда можно совершенствовать. И для тех, кто понял, что язык жестов их может подвести, стоит отработать то, что не получается. Прделайте следующее упражнение для того, чтобы понять, что же нужно улучшить.

Вопрос:

1. На вечеринке вы
 - а) проводите большую часть времени со своим самым старинным другом?
 - б) резко обрываете общение с самым скучным человеком в комнате?

- в) болтаете с каждым, за исключением того, кто вас интересуется больше всего?
2. На работе
 - а) к вам относятся как к "козлу отпущения", поручая исполнять самую неприятную работу?
 - б) обнаруживаете, что вы последний, кто узнает об ошибке ваших подчиненных?
 - в) не можете сделать так, чтобы на ваше мнение обращали внимание на совещаниях?
3. Ваша семья
 - а) совершенно вас не замечает?
 - б) относится к вам как к ходячему анекдоту?
 - в) не замечает, когда вас что-то гнетет?
4. Ваши друзья
 - а) полагаются на вас, когда им нужна помощь?
 - б) не могут оказать вам поддержку, когда вы в ней нуждаетесь?
 - в) замечают вас только тогда, когда это им удобно/
5. Ваш круг общения
 - а) состоит из людей, которых вы знаете много лет?
 - б) сужается?
 - в) столь велик, что вам не хватает времени на каждого?

Что означают ваши ответы

1. а) Зачем тогда вообще приходиться на вечеринку? Когда вы общаетесь с близким другом, вы, по всей вероятности, сидите или стоите достаточно близко, повернувшись друг к другу так, что все окружающие чувствуют, что вашу беседу лучше не прерывать, даже если очень хочется. Почему бы не попробовать несколько расширить круг общения, дав возможность и окружающим присоединиться к вам, если они того желают. В противном случае можно с тем же успехом встретиться с другом наедине или попросту сделать вывод, что вы - не "стадное животное", и оставаться дома.
- б) вы в равной степени и слишком уступчивы, что не идет вам на пользу, и просто не знаете, как вежливо

оставить собеседника, не обижая его. Если хотите сбежать, постарайтесь не поддерживать разговор, пока ваш нудный собеседник продолжает бубнить. Если не помогает, начните демонстративно оглядывать комнату, смотрите куда угодно, лишь бы не на собеседника, и уж тут-то он должен все понять,

в) Определенно здесь вы допустили какой-то промах. Какую ошибку вы совершили, если к вам обратился совсем не тот человек, который вас интересует? Может быть, что-то не так в вашей одежде, манере держаться или в позе? Каким образом вы создали не соответствующее истине впечатление о себе? Надо понять, в чем здесь дело. После того как разберетесь в этом, можно сосредоточиться на привлечении внимания того лица, которое вас интересует, взглядом, улыбкой, Может быть, немного — призывными сигналами языка жестов. Может, и не получится, но попробовать стоит.

2. а) А откуда ваши коллеги могут знать, устраивают ли вас ваши обязанности, или то, что именно вам их поручили, и это возмущает вас? Если вы улыбаетесь и смиренно со всем соглашаетесь, то все решат, что положение дел вас вполне устраивает. Вы должны обратить внимание на то, чтобы выглядеть и выражать свои мысли более убедительно и настойчиво. Для начала хорошо по крайней мере всегда сидеть или стоять не горбясь, смотреть окружающим прямо в глаза, уверенно выражать свои мысли. Если не будете сами вести себя как подавленный и подчиненный человек, то гораздо меньше вероятности, что так отнесутся к вам все остальные,
- б) Нужно задать себе вопрос, почему коллеги считают вас человеком недоступным и предпочитают не ставить вас в известность о случившемся? Может быть, в вашем учреждении принято подавлять сотрудников, а может быть, вы сами подавлены? Скрываясь за массивным столом и (или) за закрытой дверью и появляясь только в образе недоступного вышестоящего лица, вы сами не даёте людям рассказать то, что необходимо, в особенности если это дурные новости. Такое положение может исправиться, если вы будете вести себя более открыто и даже несколько отбросите обычную чопорность.

в) Деловые встречи и совещания часто напоминают «terrarium» или ловчую яму из сказки, где звери стараются подмять под себя всех остальных, так что самым слабым приходится лезть на стенку. Вам необходимо добиться, чтобы без участия в этой малопочтенной борьбе ваше мнение не осталось незамеченным. Как мы отметили во второй главе, индивидуальный стиль в одежде позволяет выделиться из толпы. Когда начнете излагать свое мнение, постарайтесь обосновать его и избегайте лишних подробностей и пауз, во время которых вас могут перебить.

3. а) Вам разрешают поступать так, как считаете нужным только тогда, когда все убедились, что вы не совершите ничего, что могло бы изменить сложившийся порядок. Умеренные и не выходящие за рамки обычного жалобы, как правило, никто не слышит, поэтому вам необходимо утвердиться, в своих правах и заставить всех считаться с вами. Если хотите, чтобы дети навели порядок в комнате или супруг стал относиться к вам с большим уважением, или они все перестали бы видеть в вас только частный банк для удовлетворения их потребностей, то выразите это так, чтобы всем было понятно, чего конкретно вы добиваетесь. Если будете дуться и скандалить, то окружающие будут воспринимать это спокойно и с пониманием несколько дней, а потом решат, что таково теперь ваше новое обличье и будут реагировать соответственно.
- б) Если вас все время поддразнивают и вы являетесь постоянным объектом семейных розыгрышей, можете принимать это как должное и считать, что тут не о чем волноваться. Однако со временем это может стать несколько обременительным, и тогда, если хотите пресечь дальнейшие насмешки, сделайте это ясно и доходчиво. Поскольку у вас, вероятно, уже развилась привычка смеяться над собой вместе с остальными, постарайтесь отныне сохранять серьезную мину на лице. Можно пойти еще дальше, например, демонстративно покинуть комнату, если выражения вашего лица оказалось недостаточно, чтобы вас поняли. А уж если придется объяснять как маленьким, что насмешки вам надоели, делайте это твердо, без улыбки и извинений.

- в) Может статься, что вы научились даже слишком хорошо скрывать настоящие чувства и состояние. Ведь если окружающие не увидят, что вы испытываете стресс, им и в голову не придет помочь. Вы можете начать с того, что поделитесь частью проблем с кем-нибудь — просто скажите, что на вас свалилось слишком много всего и требуется помощь, — этого будет достаточно. Однако надо помнить, что никому не нравится чувствовать себя виноватым, поэтому приложите все усилия к тому, чтобы просьба не выглядела обвинением в том, что окружающие сваливают все на вас.
4. а) Помощь, конечно, дело хорошее, если только она не превращается в «улицу с односторонним движением». Если дело уже дошло до этого, нужно научиться вести себя по-другому в тех случаях, когда обязанности безотказного помощника вас обременяют. Например, неожиданному гостю надо дать понять, что не можете бросить начатое важное дело или собираетесь уходить, ограничив уделяемое ему внимание, а не делать вид, что вы всецело в его распоряжении. Когда просят предпочесть что-либо неудобное для вас, откажитесь вежливо, но твердо. Если проявите нерешительность и станете извиняться, то вас начнут уговаривать, а ваша излишняя любезность в конце концов приведет к тому, что придется уступить просьбам.
- б) Может быть, вы относитесь к числу людей, которые предпочитают справляться со своими трудностями, не делая их общим достоянием, поэтому друзья могут даже не подозревать о том, что у вас возникли проблемы. Но если позволите себе раскрепоститься настолько, чтобы позволить окружающим увидеть, что вам нужна помощь, то они скорее всего сами захотят предложить ее. Вместо того чтобы скрывать любое затруднение, не прячьте его и не отказывайтесь слишком поспешно от поддержки или практической помощи. Если вы уж в самом деле так хорошо владеете собой, почему бы иногда и не позволить себе выразить свои истинные чувства?
- в) По-видимому, вы производите впечатление человека, с которым можно не церемониться и которого устроит любое предложение друзей. Если на самом деле это

- не соответствует действительности, то пора немного постоять за себя. Вместо того чтобы любезно соглашаться со всем, что предлагают, вы можете дать понять в равной мере и интонацией, и выражением лица, и словами, что эта идея вас не устраивает.
5. а) Можете считать, что вам повезло, если вам удалось сохранить такие же добрые отношения со своими друзьями, как и в начале знакомства. Однако иногда вы поддерживаете отношения с людьми только потому, что давно с ними общаетесь, даже если теперь у вас не так много общего, как было когда-то. Спросите себя сами, не хочется ли приобрести новых знакомых, чтобы расширить круг общения и сделать жизнь более интересной. Принимая участие в каких-то новых делах и занимаясь тем, что нравится, вместе с единомышленниками, вы получаете возможность развивать свою личность. Конечно, поначалу немножко страшно признаться новому знакомому в том, что чего-то не умеете, но если вы ведете себя открыто и проявляете очевидный интерес, в большинстве случаев люди будут относиться к вам с расположением.
- б) По-видимому, вы сами задумываетесь над тем, почему сегодня ваш круг общения стал уже. Может быть, вы оттолкнули друзей тем, что всегда казались занятыми делами или попросту не давали им знать, что хотите увидеться? Если вы часто отказывались от приглашений или держались в гостях так, как будто срочно нужно куда-то бежать, окружающие могли решить, что вы — человек неинтересный, и поэтому перестали приглашать вас куда-либо. Надо приложить усилия к тому, чтобы уделять друзьям больше внимания, чтобы они не сомневались в том, что вы дорожите их обществом.
- в) Большинству людей лестно сознавать, что они пользуются популярностью, но иногда и этого бывает слишком много. Вместо того чтобы получать удовольствие от общения, вы начинаете опасаться, как бы не пренебречь кем-нибудь из знакомых, и утомляете себя бесконечной чередой визитов и выходов в свет. Один из способов снять эту проблему — твердо решить, кого именно из друзей вы хотите видеть. Есть ли среди них те, кто по-настоящему привлекает вас, или это ваша от-

крытая натура заставляет дружить, даже если человек не очень вас интересуется? Нельзя же, в самом деле, быть другом для всех и для каждого, поэтому, возможно, необходимо немного сдерживать природное дружелюбие и сохранить тепло для тех, кто вам действительно дорог.

ПРАКТИКА ПОМОЖЕТ ВАМ ДОВИТЬСЯ СОВЕРШЕНСТВА

Как мы уже отмечали, вы вовсе не желаете слишком сильно концентрировать свое внимание на языке жестов — иначе жизнь превратилась бы в одно сплошное представление. Тем не менее, если вы захотите усовершенствовать свое мастерство, чтобы применить его в какой-либо специфической ситуации, например во время служебного собеседования, или решите дать людям возможность получше узнать истинные стороны своей натуры, вам придется, подобно актеру, усвоить некоторые технические приемы. Наиболее эффективный из них — представить себя в какой-нибудь роли. Как мы уже убедились, некоторые аспекты языка жестов, такие, например, как искренняя улыбка, совершенно невозможно подделать. Вы сможете выдать верный набор сигналов только в том случае, когда он действительно отражает ваши реальные чувства.

Однако иногда сделать это довольно сложно. И потому, скажем, человеку застенчивому, для того чтобы улыбаться в компании незнакомых людей, можно порекомендовать черпать положительные эмоции из другого источника — например, думать в это время о чем-то смешном или приятном. Именно так поступают и многие актеры — если, конечно, могут соотнести ситуацию, в которой оказался их персонаж, со своими переживаниями и жизненным опытом.

Может сложиться впечатление, что подобные рекомендации очень хороши для Марлона Брандо, но несколько трудны для вас. Можно облегчить себе жизнь, проведя несколько домашних репетиций. Попробуйте, встав перед зеркалом, улыбнуться, вспомнив что-нибудь веселое. Хотя, как было отмечено в третьей главе, этот тип улыбки несколько отличается от

улыбки, появившейся спонтанно, разница между ними совсем невелика. Так как такая улыбка также выражает искреннюю радость, вы можете убедиться, что в ней участвуют и глаза, а это очень важно для восприятия окружающими.

Количество усилий и времени, затраченных на подобную подготовку, зависит от того, насколько ваш язык жестов нуждается в совершенствовании. Например, если вам предстоит выдержать решающее служебное собеседование, то действительно стоит устроить генеральную репетицию, пригласив на нее кого-нибудь из приятелей. Возможно, вы при этом будете чувствовать себя несколько глупо, но если отнесетесь к делу серьезно, то сможете обрести уверенность в том, что правильно сидите, убедительно говорите и в целом производите положительное впечатление.

Общественные деятели, которых учат хорошо выглядеть на экране телевизора, в процессе подготовки проходят через шуточные интервью, так что потом они могут оценить свой внешний вид и манеру поведения на телеэкране. Многие из них бывают потрясены, увидев себя и свои жесты со стороны.

НА ЧТО СЛЕДУЕТ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ

Когда вам предстоит встреча, имеющая важное значение, спросите друга, которому доверяете, нет ли у вас каких-нибудь характерных черточек, способных испортить то хорошее впечатление, которое вы собираетесь произвести. Например:

- Часто ли вы сидите, склонив голову к плечу?
- Подражая «принцессе Ди», смотрите ли на людей снизу вверх сквозь ресницы?
- Чаще разваливаетесь на стуле, чем сидите прямо?
- Имеете ли привычку играть своими часами, кольцами или другими аксессуарами?
- Постоянно касаетесь лица или волос?
- Интенсивно размахиваете руками во время беседы?

Делать что-либо из вышеперечисленного еще не является преступлением, однако все эти жесты могут отвлекать

вашего собеседника. В обычное время это может быть не так уж важно, но в каких-то определенных ситуациях, например во время собеседования при приеме на работу, может обернуться против вас.

Это вовсе не значит, что вы непременно должны пытаться подавить все произвольные жесты. В этом случае вы могли бы потерять многое из того, что делает вас в глазах окружающих тем, кем вы являетесь на самом деле, да впрочем, вам этого и не удастся, даже если очень постараетесь. Что действительно полезно, так это попробовать развить у себя навыки жестикюляции. Например, нет ничего страшного в то, что вы пользуетесь руками, чтобы подчеркнуть или проиллюстрировать смысл сказанного, и возможно, именно эта черта делает вас столь живым и интересным собеседником. Однако хорошо при этом быть уверенным, что вы инстинктивно можете «пригасить» движения своих рук, если почувствуете, что ситуация не располагает к столь оживленной манере общения.

Этот принцип распространяется и на ваше отношение к другим людям. Если не хотите слишком сильно концентрировать свое внимание на их жестах, то сможете гораздо лучше их понять, просто научившись воспринимать их в целом. Тогда сможете судить об окружающих более непредвзято. Скажем, если «антенны» вашего языка жестов настроены на верную волну, вы сможете безошибочно отличить того, кто просто застенчив, от того, кому вы совершенно неинтересны и он только и думает, как бы поскорее от вас избавиться. И, что, возможно, гораздо важнее, вы уловите признаки искреннего и неподдельного интереса к вашей личности даже в том случае, если они будут довольно слабо выраженными.

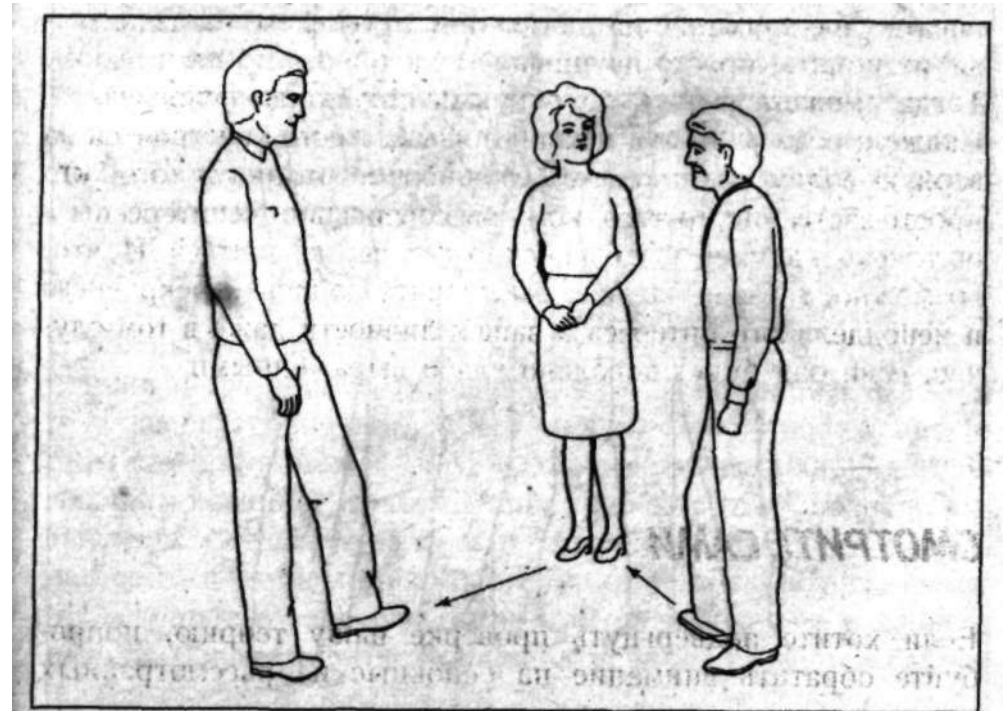
СМОТРИТЕ САМИ

Если хотите подвергнуть проверке нашу теорию, попробуйте обратить внимание на основные из рассмотренных нами сигналов.

- В следующий раз, когда будете болтать с близким другом, вспомните о проверке способом «зеркального от-

ражённия». Отражает ли ваша поза позу вашего приятеля и наоборот? Есть ли у вас тенденция двигаться в унисон, копируя движения друг друга? Не слишком сосредоточиваясь на этом упражнении, время от времени, когда это будет приходить вам в голову, фиксируйте ваши позы.

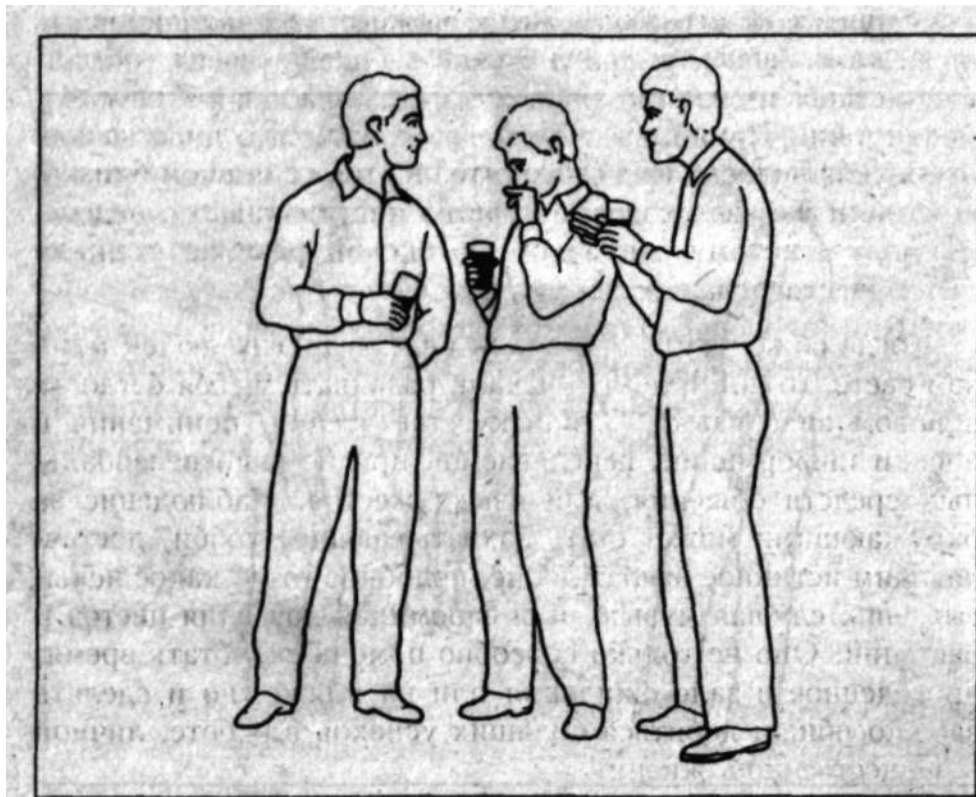
- Находясь в одной комнате с людьми, не очень хорошо друг друга знающими, отмечайте, как они сидят или стоят по отношению друг к другу. Насколько они близки? Какие сообщения вы можете уловить на основе их поз? Приглядитесь, чтобы понять, исходя из того, в каком направлении обращены их ступни, открыты ли обособленные группки людей для вторжения аутсайдеров? Возможно, заметите и признаки того, что люди пытаются регулировать разделяющее их расстояние, особенно если не все они принадлежат к одному кругу.
- Если будете когда-нибудь принимать участие в официальной встрече любого уровня, присмотритесь к



Положение ног, показывающее, куда устремлены истинные желания людей

тому, как будут сидеть все прочие ее участники. Расселись ли все они вдоль длинного стола с «лидером» во главе? Если да, то обеспечили ли себе другие «доминирующие» индивидуумы позицию поближе к нему? Присутствует ли здесь кто-нибудь, отличающийся от остальных своим полом, этническим происхождением или манерой одеваться, и если да, то уделяется ли ему (или ей) особое внимание?

- Когда находитесь в кафе или ресторане, бросьте украдкой взгляд на какую-нибудь парочку. Предпочли ли эти люди сесть рядом или уселись на противоположных концах стола? Сидят ли они так, чтобы не допустить вторжения всевозможных непрошенных пришельцев? Часто ли они улыбаются друг другу и смотрят ли, не отрываясь, друг другу в глаза? И хотя необходимо проводить подобное наблюдение тайком,



Двое мужчин слева заняли положение, препятствующее проникновению в их беседу мужчины справа.

возможно, вы удивитесь тому, как много удалось узнать из области их отношений.

- Если приходится убеждать какого-нибудь сопротивляющегося человека присоединиться к вам для выполнения служебного или любого иного дела, постарайтесь во время разговора сесть с ним рядом, положив себе за правило смотреть ему в лицо и часто улыбаться. Согласно нашей теории, это лучший способ поведения в ответ на враждебное отношение или желание соперничать, поэтому интересно было бы проверить, сработает ли он в вашем случае.
- После того как провели какое-то время в обществе человека, которого никогда раньше не встречали, найдите время, чтобы подумать о том, какое впечатление он на вас произвел. Попробуйте еще раз увидеть встречу мысленным взором, вспоминая, как выглядел этот человек — особенно позы и выражения, сменявшиеся на его лице. Затем можете проанализировать, какие аспекты его поведения больше всего соответствовали вашим впечатлениям, возникшим впоследствии. Например, можете сознавать, что чувствовали себя неловко из-за того, что он *стоял* слишком близко, или же вас охватило чувство инстинктивного недоверия, потому что в его улыбке ни разу не приняли участие глаза.

Когда обнаружите, что стали видеть других людей в новом свете, то поймете, что начали развивать у себя беглость в новом виде языка — в искусстве чтения, понимания и оценки информации, передаваемой при помощи невербальных средств общения, или языка жестов. Наблюдение за окружающими может стать захватывающим хобби, доставляющим истинное наслаждение, подобное тому, какое испытываешь, слушая музыку или запоминая названия цветов и растений. Оно не только способно помочь скоротать время, проведенное в зале ожидания или на пляже, но и сделать вас способным добиться больших успехов в работе, личной и общественной жизни.