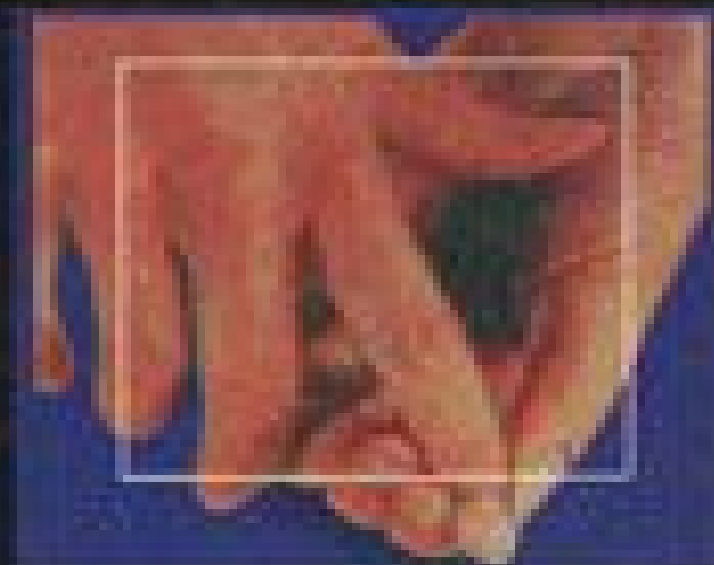


Дж. ФАСТ

ЯЗЫК ТЕЛА

КАК ПОНЯТЬ ДРУГ ДРУГА
БЕЗ СЛОВ



Правильно ли мы понимаем друг друга?

Что скрывается за жестами,
движениями, поклонами людей?

Эта книга поможет вам раскрыть тайны

OZON.TU



Дж. Фаст - Язык тела. Как понять иностранца без слов

Глава 1. Как...

По словам доктора Хесса, это новое открытие уже стало активно использоваться в рекламном бизнесе на телевидении. Когда рекламный ролик показывают экспериментальной группе зрителей, незаметно от них ведется съемка их глаз крупным планом; затем видеозаписи подвергаются тщательному анализу, чтобы обнаружить расширение зрачков: другими словами, аналитики стремятся заметить наличие бессознательной реакции на коммерческий ролик.

Язык тела - это любое движение тела или его части, с помощью которого человек передает эмоциональное послание внешнему миру. Для того, чтобы понять этот не выраженный словами язык тела, специалисты по кинесике часто вынуждены принимать во внимание культурные различия или другие отличия, вызванные окружающей средой. Средний человек, незнакомый с этими тонкостями языка тела, часто истолковывает неверно то, что он видит.

Как понять девушек.

Аллан, юноша из маленького городка, приехал в большой город, чтобы навестить своего друга Теда. Однажды вечером по пути на вечеринку к Теду Аллан увидел красивую молодую брюнетку, которая перешла улицу, а затем пошла по улице перед ним. Аллан последовал за девушкой, очарованный ее дразнящей походкой. Аллан не испытывал ни малейших сомнений в том, что означали телодвижения особы, с вызывающим видом вышагивавшей перед его носом.

Он шел за девушкой целый квартал и понял, что та заметила его преследование. Он также понял, что ее походка не изменилась. Аллан решил, что пора знакомиться.

Когда зажегся красный свет, Аллан собрал свое мужество, подошел к девушке, приятно улыбаясь, и сказал ей: "Привет!"

К его удивлению, она повернула к нему лицо, перекошенное от ярости, и сквозь сжатые зубы выговорила: "Если ты сейчас жене оставишь меня в покое, я позову полицию". Загорелся зеленый свет, и девушка быстро зашагала прочь.

Аллан был потрясен, а его лицо пылало от смущения. Он поспешил к Теду, у которого началась вечеринка. Когда Тед сделал

коктейль, Аллан рассказал ему о своем происшествии. Тед рассмеялся: "Да, парень, ты ошибся номером".

"Но, черт побери, Тед, ни одна девушка у меня дома не будет так ходить, если только... если только она не приглашает тебя".

"Ты попал в район с испаноговорящим населением. Большинство здешних девушек очень приличные, что бы ни казалось по их внешнему виду", - объяснил Тед. Аллан не знал особенности культуры многих испано-говорящих стран. В соответствии с ними девушки ходят по улице в сопровождении кого-то и существуют строгие нормы социального поведения. Поэтому молодая девушка может безбоязненно демонстрировать свою сексуальную привлекательность, не боясь стать объектом приставаний. Поведение, которое показалось Аллану откровенным приглашением к знакомству, было естественным. В то же время для носителей испаноговорящей культуры жесткая поза приличной американской женщины выглядит лишенной изящества и неестественной.

Аллан остался на вечеринке и постепенно забыл о своем унижении. По мере того как вечеринка стала близиться к концу, Тед приблизился к нему и спросил:

Ну, никто тебе здесь не понравился? - Джэнет, - сказал Аллан со вздохом. - Если бы я только мог...

Ну и чудесно. Предложи ей остаться. Марджи тоже остается, и мы сможем поужинать.

Я не знаю. Она кажется... Я не могу даже подступиться к ней. - Ты что, шутишь?

Да нет. Она все время держала перед собой знак: "Руками не трогать!"

Но ты понравился Джэнет. Она мне так и сказала. - Но... - Удивленный Аллан сказал: - Почему она тогда ведет себя так... как будто она меня убьет на месте, если я только дотронусь до нее хоть пальцем?

- Джэнет всегда так себя ведет. Ты просто неправильно принял ее сигналы.

Я никогда не смогу понять этот город, - со вздохом сказал Аллан.

Как обнаружил Аллан в романо-говорящих странах девушки могут передавать по собственному "телеграфу" сигналы сексуального

флирта, но так как они находятся под постоянным контролем, то любой ответный ход становится почти невозможным. В странах, где контроль не столь строг, девушка вынуждена сама обеспечивать свою защиту с помощью бессловесных сигналов, которые передают сообщение "руки прочь!". Когда положение таково, что мужчина не может, следуя правилам культуры, подойти к незнакомой девушке на улице, та может передвигаться свободно и раскованно. В таком городе, как Нью-Йорк, где девушка может ожидать практически чего угодно, особенно на вечеринке с выпивкой, она учится постоянно излучать сигналы "руки прочь!". Для этого она должна стоять неподвижно, двигаться невызывающе и скромно, скрещивать руки на груди и использовать другие "оборонительные" жесты.

Суть дела в том, что в каждой ситуации, описанной выше, существует два важных начала в языке тела: отправление сигнала и его прием. Если бы Аллан сумел принять сигналы правильно, учитывая особенности большого города, он мог бы избежать смущения в первом случае и неопределенности во втором.

Трогать или не трогать.

Помимо того, что язык тела - это средство отправлять и получать сигналы, он может, в случае если вы им владеете, помочь прорывать оборону. Один бизнесмен, который торопился быстрее закончить выгодное дело, совершил роковую ошибку из-за того, что не учел психологической разницы в восприятии жестов.

"Эта сделка, - рассказывал он мне, была бы выгодна и для Тома. Том приехал в Солт Лейк Сити из городка Баунтифул, который расположен недалеко от столицы Юты, но в культурном плане, как будто на другом конце планеты. Это очень маленький городок, и Том был уверен, что все жители большого города сговорились, как бы облапошить его. Мне кажется, что в глубине души он чувствовал, что сделка выгодна для нас обоих, но никак не мог довериться мне. Для него я был бизнесмен, который крутился в большом городе как сыр в масле, и ему казалось, что для меня он всего лишь деревенщина, которую грех не надуть". Я пытался изменить его представление о бизнесмене из большого города, старался показать, что я его друг, но как только я взял его за плечо, это прикосновение уничтожило сделку".

С точки зрения Тома бизнесмен из Солт ЛейкСити совершил нападение на его линию обороны. Никакой почвы для контакта еще не было создано. Бизнесмен пытался сказать на языке тела: "Доверяй мне. Давай дружить". Но для Тома этот жест выглядел как агрессия. Не обратив внимание на то, что Том продолжал оставаться в оборонительной позе, бизнесмен одним лишь жестом угробил намечавшееся выгодное дело.

Часто самым простым и очевидным проявлением языка тела является прикосновение рукой, оно может сказать больше, чем тысяча слов. Но такое прикосновение возможно лишь в нужный момент и в нужном контексте. Рано или поздно молодой человек узнает, что если он дотронется до девушки в неподходящий момент, он может вызвать крайне негативную реакцию.

Существуют люди "трогальщики", которые не могут не трогать других людей, совершенно не замечая, нравится это тем, кого они трогают, или не нравится. Они продолжают трогать и ласкать, хотя в ответ на свои прикосновения получают непрерывный поток призывов на языке тела: "Оставь меня в покое!".

Жест одиночества.

Само по себе прикосновение является мощным сигналом. Прикосновение к неодушевленному предмету может служить громким и срочным сигналом - призывом к пониманию. Возьмите, например, тетю Грейс. Старушка превратилась в объект семейной дискуссии. Некоторые члены семьи решили, что ей будет лучше жить в хорошо зарекомендовавшем себя доме для престарелых, расположенном неподалеку, где она не только будет обеспечена постоянным уходом за ней, но и найдет общество сверстников.

Другие члены семьи полагали, что такое решение будет равносильно тому, чтобы "избавиться" от тети Грейс. У нее был приличный доход и хорошая квартира. Почему бы ей ни остаться там, где она живет, наслаждаясь своей свободой и независимостью?

Тетя Грейс не принимала никакого участия в этой дискуссии. Она сидела среди членов семьи, то трогая свое ожерелье и кивая в знак одобрения слов каждого выступающего, то берясь за пресс-папье и поглаживая его, то двигая рукой по бархату дивана, то дотрагиваясь до деревянной резьбы.

"Меня устроит любое семейное решение, - сказала она тихо. - Я не хочу никому создавать проблемы".

Семья не могла прийти к какому-либо решению, и дискуссия продолжалась, а тетя Грейс продолжала ласкать предметы, находившиеся около нее.

Наконец, члены семейного совета разгадали смысл молчаливых сигналов тети Грейс. Странно, что никто из них не сумел сделать это раньше. Тетя Грейс была "трогальщицей" с рождения. Она дотрагивалась до всего, до чего могла дотронуться и гладила все окружающие предметы без исключения. Вся семья знала об этом, но лишь сейчас они все поняли, что означают ласки, расточавшиеся тетей Грейс на окружавшие ее предметы. На языке жестов она говорила: "Я одинока. Я изголодалась по общению. Помогите мне!".

Было решено, что тетя Грейс будет жить с племянницей и племянником. Вопреки первоначальным сомнениям части семьи ее отношения с молодыми сложились прекрасно, и тетя была окружена их заботой и вниманием.

Как и тетя Грейс, мы разными способами посылаем миру сигналы, которые гласят: "Помогите мне, я одинок. Возьмите меня, я свободна и доступна. Оставьте меня в покое, у меня - подавленное настроение". При этом мы лишь в редких случаях направляем эти сигналы сознательно. Мы выражаем наше состояние на бессловесном языке. Мы поднимаем бровь в знак недоверия высказанному суждению. Мы прижимаем нос пальцами, выражая наше сомнение. Мы складываем руки на груди, стремясь изолировать или защитить себя. Мыжимаем плечами, показывая наше безразличие, подмигиваем, демонстрируя нашу близость с другим человеком, щелкаем пальцами, чтобы обратить внимание на наше нетерпение, хлопаем себя по лбу, подчеркивая нашу забывчивость. Число жестов огромно. Одни из них совершаются умышленно, другие - почти умышленно, а третьи - почти бессознательно. К последним относятся, например, прижатие носа пальцами в знак сомнения или складывание рук на груди в знак самозащиты.

Изучение языка тела - это исследование всех телодвижений от вполне продуманных до почти бессознательных, от тех, что

характерны для определенных этнических и социальных культур, до тех, с помощью которых преодолеваются все культурные барьеры.

Глава 2. О животных и территории

Символическая битва.

Лишь сейчас начинают разгадывать связь между способами общения животных и способами общения людей. Понимание людьми бессловесного языка в значительной степени объясняется наблюдениями за животными. Птицы подают друг другу сигналы песней. Одно поколение за другим распевает одни и те же песни, те же простые или сложные мелодии, используя тот же набор нот. В течение многих лет ученые считали, что птичье пение - это лишь наследственное приобретение, подобно языку морских свинок, танцам ос и пчел, "разговорам" лягушек.

Однако сейчас возникают сомнения в том, что это действительно так. Эксперименты показали, что птичьим песням обучаются. Ученые вырастили некоторых птиц вдали от своих сородичей, и эти птенцы не могли воспроизвести типичные песни их видов. Но ученые, вырастившие таких птиц, смогли обучить их отрывкам из популярных мелодий вместо песни, свойственной данному виду птиц. Оказалось, что эти птицы никогда не смогут вступить в брак, потому что пение птиц является частью процесса ухаживания.

Другим видом поведения животных, который долгое время считался инстинктивным, является символические бои собак. Когда два пса встречаются, они могут прореагировать друг на друга по-разному, но наиболее обычным способом является имитация боя не на жизнь, а на смерть с рычанием и укусами. Неопытный наблюдатель может быть напуган их поведением и даже, попытаться разнять очевидно обозленных животных. Опытный же знаток собак просто будет наблюдать за этим боем, прекрасно понимая, что в значительной степени он носит ритуальный, символический характер.

Нельзя сказать, что бой не является реальным. Он вполне реален. Двое животных оспаривают первенство друг над другом. Один из них выиграет, если он более агрессивный, сильный и решительный. Бой завершается, когда оба пса понимают, что один из них стал

победителем, хотя никто даже не поцарапал друг друга. Потом происходит удивительная вещь. Победенный пес ложится, перевертывается и поворачивается так, что его горло остается открытым для победителя.

На эту демонстрацию капитуляции победитель реагирует так: встает над поверженным, обнажая клыки и рыча некоторое время. Потом оба начинают прыгать, и бой позабыт.

Так разыгрывается бессловесный поединок. Победенный заявляет: "Я признаю. Ты - сильнее, и я открываю для твоего укуса мое незащищенное горло".

Победитель говорит: "Действительно, я оказался сильнее, и я порычу, чтобы показать мою силу, но теперь давай встанем и побегаем".

Интересно заметить, что среди высших животных почти нет таких видов, представители которых убивали бы друг друга по каким-либо причинам, хотя они могут драться между собой по самым различным поводам. Среди косуль-самцов такие стычки могут дойти до стадии настоящего боя, но, к удивлению, животные атакуют не друг друга, а ближайшие деревья.

Некоторые птицы, покричав друг на друга и сильно похлопав крыльями во время прелюдии к бою, завершают на этом свой спор и начинают строить гнезда. Антилопы могут скрестить рога друг с другом в сражении за первенство, но бой, хотя он может носить и яростный характер, как правило, ведет не к убийству, а лишь к ритуальному поражению. Животные обучились искусству разрешать свои конфликты в символических действиях, максимально используя язык тела.

Остается неясным, наследуются ли правила этих символических боев, так же как наследуются инстинкты, или же они заучиваются заново каждым поколением животных.

Я уже упоминал, что некоторые песни птиц заучиваются ими, а другие являются инстинктивными. Коноплянки обучаются своим песням, а овсянки унаследуют свою способность петь вне зависимости оттого, вступают они в контакт с другими овсянками во время своего развития или нет. Мы должны проявлять осторожность при изучении поведения животных и избегать слишком далеко

идущих обобщений. То, что справедливо для одних животных, не обязательно является верным для других. Многие ученые считают, что навыки символических боев передаются у животных по наследству, однако один специалист по собакам уверял меня, что этому поведению собаки обучаются.

"Посмотрите, как ведет себя собака-мать, когда ее щенки дерутся. Если один из них побеждает и хочет довести свою победу до того, чтобы поранить другого, мать немедленно вмешивается: отдергивает победителя и учит его уважать поражение своего брата. Нет, я уверен, что собаки обучаются ритуальным боям".

С другой стороны, существуют такие собаки, как ездовые лайки эскимосов Гренландии, которые с трудом осваивают символическое поведение. Голландский натуралист Нико Тинберген отмечал, что у каждой упряжки этих собак есть своя территория. Молодые щенки постоянно нарушают границы этих территорий, и за это их наказывают старые самцы, которые определяют эти рубежи. Однако щенки упорно не желают признавать эти границы. Так происходит до тех пор, пока они не достигнут половой зрелости. Лишь после первого полового контакта они неожиданно начинают распознавать точные границы для собак из своей упряжки. Означает ли это, что процесс обучения, в конечном счете, достигает успеха? Или же инстинктивный процесс развивается лишь по мере сексуального развития?

Передается ли наш язык по наследству?

Передача по наследству инстинкта не является простым делом. Столь же сложным является и процесс обучения. Очень трудно указать, что из коммуникационных связей передается по наследству, а что осваивается путем обучения. Даже у людей не все поведенческие навыки передаются обучением.

Рассмотрим этот вопрос на примере бессловесного общения. Существуют ли общие жесты для людей всех культур мира? Имеются ли способы, с помощью которых человек сможет передать информацию любым людям вне зависимости от их расы, вероисповедания и культуры?

Другими словами, всегда ли улыбка означает веселье, а нахмуренный лоб признак недовольства? Всегда ли покачивание

головы из стороны в сторону равносильно знаку "нет"? Означает ли кивание головой сверху вниз, что мы хотим сказать "да"? Являются ли эти телодвижения общими для всех людей в мире, а если это так, то передается ли способность к этим движениям по наследству?

Если бы мы с рождения получили в наше распоряжение полный набор жестов и иных телодвижений, которые можно было бы использовать в качестве сигналов, то тогда наша система бессловесного общения напоминала бы язык морских свинок или пчел, которые с помощью определенных движений могут привести все население улья к источнику меда.

Передаются ли нам по наследству формы общения с другими людьми?

Дарвин считал, что выражения лица, которые служат для передачи различных эмоций, едины для всех человеческих существ вне зависимости от культурной среды. При этом он исходил из своей теории об эволюции человеческого рода. Однако уже в начале 50-х гг. два исследователя Брюнер и Тагири опубликовали исследование, явившееся плодом тридцатилетней работы, в котором доказывалось, что единых и неизменных образцов для выражения эмоций не существует.

И все же через 14 лет три исследователя: Экман, Фризен (из Нейропсихиатрического института Лэнгли Портера в штате Калифорния) и Соренсон (из Национального института неврологических заболеваний и слепоты) обнаружили свидетельства, которые подтвердили положение Дарвина.

Они провели свои исследования в Новой Гвинее, на Борнео, в Соединенных Штатах, Бразилии и Японии, среди представителей культур сильно отличающихся друг от друга на трех различных континентах и пришли к выводу: "Показ одного набора фотографий человеческих лиц, на которых были запечатлены различные эмоциональные выражения, вызвал среди представителей всех исследуемых культур одинаковые оценки".

По мнению этих трех исследователей, их вывод противоречит теории, исходящей из того, что выражения лица являются результатом заученного поведения. Исследователи считали, что мозг человека запрограммирован таким образом, чтобы поднимать

уголки губ вверх, когда он испытывает удовлетворение, опускать уголки вниз, когда он чем-то недоволен и так далее - в зависимости от эмоций, которые генерируются в мозгу.

Помимо этих способов для выражения эмоций исследователи перечислили "обусловленные культурой поведенческие правила, которые усваиваются в начале жизни".

"Эти правила, - писали они, - предписывают как выражать то или иное эмоциональное состояние в различных ситуациях в обществе; они зависят от социальной роли человека и его демографических характеристик; они отличаются друг от друга в зависимости от типа культуры".

В ходе проведения своего исследования его организаторы старались свести к минимуму посторонние влияния. В настоящее время это нелегко сделать из-за повсеместного распространения телевидения, кино и печатных материалов. Однако исследователи старались проводить работу в изолированных регионах и там, где преобладает неграмотное население. Кажется, эта работа доказала, что мы можем с помощью генетического кода получать и передавать по наследству некоторые основополагающие реакции. Мы рождены с элементами бессловесной связи. Мы можем сделать так, что ненависть, страх, веселое настроение, печаль и другие наши эмоции благодаря нашей мимике, становятся известны другим людям, хотя нас не обучают этому.

Разумеется, это непротиворечиво, что мы должны также научиться многим жестам, которые означают одно в одном обществе и нечто иное - в другом обществе. В западном мире мы привыкли покачивать головой из стороны в сторону для того, чтобы сказать "нет" и кивать головой сверху вниз, чтобы сказать "да", но в ряде общин в Индии смысл этих жестов будет противоположным. Движение головой сверху вниз будет означать отрицательный ответ, а покачивание головой из стороны в сторону - положительный.

Мы можем понять, что наш бессловесный язык является результатом отчасти инстинктов, отчасти обучения, отчасти подражания. Позже мы рассмотрим в какой степени имитация является важным элементом в системе словесного и бессловесного общения.

"Территориальный императив".

Одно из ощущений, которое обретает человек генетически, является так называемое "чувство пространства". В своей интереснейшей книге "Территориальный императив" Роберт Ардри проследил развитие ощущения "своей территории" от животных до человека. В этой книге он рассказывает, как осуществляется разметка "своей" территории животными, птицами, рыбами и насекомыми. Для некоторых видов границы территории являются временными и меняются с каждым временем года. У других видов животных эти границы являются постоянными. Ардри утверждает в своей книге, что "ощущение территории человека является генетическим и от него невозможно избавиться".

Проведя широкие исследования над животными, он описал генетические программы поведения в животном мире, подчеркнув связь между половым воспроизводством и ощущением территории. Ключем к генетическому коду, по мнению Ардри, является ощущение территории. Именно "территориальный императив" заставляет животных и людей захватывать, удерживать и защищать определенную территорию.

Возможно, что в каждом человеке существует стремление обладать и защищать территорию и, вполне возможно, что это стремление является прирожденным. Однако мы не всегда можем переносить животные инстинкты на человека, а человеческими поступками объяснять животные инстинкты.

"Территориальный императив" существует у всех животных и у некоторых людей. У людей он может быть усилен одной культурной традицией и ослаблен другой. Но нет сомнения, что некоторая потребность в территории существует практически у всех людей. Необходимо лишь узнать насколько эта потребность является настоящей.

Одним из самых страшных драматических произведений последних лет является пьеса "Дом", написанная Миган Терри. В ней изображен мир будущего, в котором демографический взрыв уничтожил все представления о личной территории. Все люди живут в сотах гигантского улья, в который превратилась наша планета. Целые семьи живут в одной и той же комнате всю жизнь, никогда не

покидая ее. В этой, фантастической истории личная территория перестала существовать. Возможно, именно поэтому пьеса производит столь сильное впечатление. Кажется, что развитие наших современных городов приведет к ликвидации личной территории. Целые семьи заполняют комнаты, которые громоздятся одна над другой до головокружительных высот. Мы едем в лифтах, тесно прижавшись друг к другу, нами заполняют вагоны метро так, что мы не можем пошевелить ни рукой, ни ногой. Нам предстоит еще понять, что происходит с человеком, когда он лишен своих территориальных прав.

Мы знаем, что у человека есть чувство территории, потребность иметь оболочку территории вокруг себя. Эта оболочка может быть различной: от узкой раковины городской квартиры до более крупного пространства, включающего двор и дом человека, который живет в пригородном районе, и до широких просторов, которыми наслаждается сельский житель.

Сколько пространства нужно человеку.

Мы не знаем сколько пространства нужно отдельному человеку, но для нашего исследования бессловесного языка важно установить, что происходит с отдельным человеком, когда невидимая оболочка его пространства или территории находится под угрозой или подвергается нападению.

Не так давно я обедал с одним психиатром. Мы сидели в приятном ресторане за стильным маленьким столиком. В ходе нашей беседы он взял пачку сигарет, закурил одну и положил пачку перед моей тарелкой. Он продолжал разговаривать, а я его слушал, но меня что-то беспокоило, и по мере разговора я все больше ощущал внутреннюю тревогу. Мой знакомый между тем стал передвигать посуду по столу, приближая эти предметы все ближе и ближе к моему краю. Потом он наклонился через стол ко мне, продолжая излагать свою точку зрения. Однако я не очень внимательно слушал его аргументы, потому что испытывал все большее беспокойство.

Наконец, он сжалился надо мною и сказал: "Я просто преподавал тебе элементарный урок бессловесного языка". Удивленный, я спросил его: - Каким образом?

- Я агрессивно угрожал тебе и бросил вызов. Я поставил тебя в такое положение, чтобы ты был вынужден защищаться, и это стало беспокоить тебя.

Все еще не понимая в чем дело я спросил его:

- Но как? Что ты делал?

- Для начала я стал передвигать сигареты, - объяснил он. - По бессловесному соглашению мы разделили с тобой стол на две части: половина - тебе, половина - мне.

- Я не знал о таком соглашении.

- Конечно, не знал. Однако все придерживаются такого правила. Мы разделили эту территорию на две части в уме. Обычно мы делим стол путем такого цивилизованного, но невыраженного словами соглашения. Но я нарочно подвинул свою пачку сигарет в твою зону. Хотя ты не осознал, что я сделал, ты почувствовал угрозу с моей стороны, ощутил беспокойство. Когда же я продолжил агрессию, стал передвигать тарелки и столовые приборы на твою территорию, ты стал все больше и больше беспокоиться, хотя не понимал причины этого.

Так я первый раз познакомился с тем, что каждый из нас владеет своей территориальной зоной. Мы переносим эти зоны с собой и по-разному реагируем на их нарушения. Впоследствии я сам попытался вторгаться в чужие зоны, когда мой собеседник не подозревал, что я делаю.

Однажды я ужинал в итальянском ресторане вместе со своей супругой и другой парой. Ради эксперимента я передвинул бутылку с вином в "зону" моего друга. Затем, продолжая разговаривать, я сдвинул салфетку и стакан с вином на "территорию" своего собеседника. Он стал ерзать в кресле, отодвинулся от стола, а затем совершенно неожиданно взял бутылку с вином и вернул ее на прежнее место.

Таким образом, он перешел к обороне, а затем к контрнаступлению. Из этих домашних опытов можно сделать следующие выводы. Вне зависимости от того насколько ограниченным является окружающее нас пространство, у каждого из нас имеется зона или территория - та область, которую мы будем стараться сохранить от внешнего вторжения. Каким образом мы

будем защищать эту область, как мы реагируем на внешние посягательства на нее, можно наглядно увидеть, рассчитать и во многих случаях использовать в конструктивных целях. Все эти реальности составляют основу для бессловесного общения. Охрана личных зон является одним из главных принципов бессловесного общения.

Способы охраны границ наших личных зон и признание нерушимости чужих границ определяют характер наших взаимоотношений с другими людьми.

Глава 3. Как мы обращаемся с пространством

Пространство, которое ты называешь своим.

Среди квакеров известна история про члена городской общины "Общества друзей" *, который зашел в Дом собраний в небольшом поселке. Здание было явно заброшенным, но оно привлекло его внимание с точки зрения архитектуры, и городской квакер решил посетить воскресное собрание, хотя его предупредили, что на собрания приходят не более пары местных жителей. Когда он вошел в помещение, он обнаружил что зал Собрания пуст. Сквозь старинные окна светит солнце.

* "Общество друзей" - официальное название религиозной организации квакеров. Они проводят свои собрания, которые начинаются с продолжительного молчания, без соблюдения религиозной литургии и без священников в Домах Собраний. (Прим. персе.) 2 Язык тела.

Приезжий опустил на скамью и сидел там, ощущая вокруг себя лишь умиротворяющую тишину. Неожиданно он услышал возле себя кашель. Взглянув, он увидел бородатого квакера, который стоял возле его скамьи. Он был одет в старомодную одежду и, казалось, что сошел со страниц учебника истории.

Приезжий улыбнулся в знак приветствия, но квакер нахмурился, снова кашлянул и сказал: "Извини меня, если я тебя обижу, но ты сидишь на моем месте".

Настойчивость старого человека, желавшего сесть на свое место в совершенно пустом зале, забавна, но она весьма правдоподобна.

Обычно, если вы регулярно ходите в церковь в течение долгого периода времени, вы выделяете себе "собственное" место.

В нашем доме у отца было свое кресло, хотя, мы терпели, когда в него садился гость, нам было это нелегко выдержать. У матери была своя кухня, и ей совсем не нравилось, когда во время своих визитов к нам ее мать завладевала "ее" кухней.

У людей есть свои любимые места в поездах" любимые скамейки в парках, кресла на конференциях и так далее.

Возможно, в этом проявляется потребность в территории, желание назвать место своим собственными. Может быть, эта потребность является прирожденной и всеобщей, хотя она претерпела многообразные изменения под воздействием развития Общества и культуры. Рабочий кабинет может подходить для служащего, а может и оказаться слишком мал, в зависимости от того, как расставлены там стол и кресло. Если, человек может откинуться в кресле так, что Он не дотронется до стены или шкафа, то очевидно, что размеры кабинета достаточны для него. Но если в большом кабинете стол поставлен таким образом, что служащий упирается в стену, когда откидывается назад, то ему кажется эта комната слишком тесной.

Наука, называемая проксемикой.

Доктора Эдуарда Т. Холла, профессора антропологии Северо-западного университета, давно интересовал вопрос о том, как человек реагирует на пространство, окружающее его, и каким образом использование им окружающего пространства является способом передачи информации другим людям. Изучая личное пространство человека, доктор Холл создал термин "проксемика" для описания своей теории и своих наблюдений относительно территориальных зон и того, как мы их используем.

Доктор Холл считает, что использование человеком пространства имеет решающее значение для человеческих взаимоотношений, и прежде всего для выяснения степени близости между людьми. Профессор пришел к выводу, что у каждого человека есть свои территориальные потребности. Доктор Холл распределил эти потребности и выделил четыре ярко выраженные зоны, внутри которых действует человек. Он назвал их зонами:

- 1) интимной близости;
- 2) личной близости;
- 3) социального контакта;
- 4) общественной дистанции.

Как можно догадаться, расстояние между людьми от одной зоны к другой возрастает по мере того, как степень близости между ними уменьшается. Расстояния в зоне интимной близости могут варьироваться от максимума сближения в 15 сантиметров до минимума в 45 сантиметров. Максимальная степень сближения предполагает любовные отношения, тесную дружбу, привязанность детей к своим родителям или друг к другу.

Когда вы находитесь на максимально близкой интимном расстоянии к своему партнеру, он невольно захватывает все ваше внимание. По этой причине такой контакт между двумя мужчинами может создавать ощущение неловкости и неудобства. Находиться на расстоянии интимной близости между мужчиной и женщиной - вполне естественно. Когда же мужчина и женщина, которые не находятся друг с другом в интимных отношениях, оказываются друг с другом на расстоянии "интимной близости" такая дистанция между ними вызывает у них смущение. По правилам нашей культуры интимное расстояние между двумя женщинами в обществе вполне допустимо. В арабском же мире такое расстояние допустимо и между двумя мужчинами. В арабских, а также других странах Средиземноморья мужчины часто ходят по улице " взявшись за руки, что кажется совершенно недопустимым для двух взрослых мужчин в США.

Если в условиях современного американского города люди оказываются случайно приближенными друг к другу на интимное расстояние, они автоматически стараются соблюдать определенные правила поведения. Так, например, когда они оказываются в переполненном батоне метро или кабине лифта, они стараются стоять неподвижно и не дотрагиваться до соседей" Если они случайно прикасаются к стоящим рядом людям, они напрягают мускулы в зоне прикосновений. Этим самым они как бы говорят: "Я прошу вашего прощения за вторжение в ваше пространство, но обстоятельства заставили меня так поступить. Разумеется, я уважаю

вашу личную территорию и совсем не хочу навязать вам интимную дистанцию".

Если же они расслабятся в таком положении и позволят своим телам соприкоснуться, то они допустят очевидную ошибку в социальном поведении.

Я часто наблюдал, как женщины в переполненном вагоне метро рычали на посторонних мужчин: "Не смейте делать это!", просто потому что те невольно расслаблялись, прикасаясь к их телам. Рычание становится еще резче, если мужчина расслабляется, коснув.

Кроме того, находясь в переполненном вагоне или кабине лифта, мы не должны глазеть. Существует неписанный закон, гласящий, что можно некоторое время смотреть на другого человека, но затем следует отвести свой взгляд в сторону. Мужчина, который забывает об этом правиле, рискует получить неприятное замечание.

Однажды в одном учреждении я ехал в лифте со своим знакомым. На четырнадцатом этаже в кабину вошла красивая девушка, и мой приятель стал рассеянно смотреть на нее. Девушка краснела и краснела, а когда лифт остановился на первом этаже, она воскликнула: "Ты что, девушек не видел, старый пошляк!" Мой друг, которому еще не исполнилось и сорока, повернулся ко мне с удивлением и спросил меня: "А что собственно Я сделал? "

На самом деле он нарушил одно из основных правил бессловесной связи: "Если ты незнаком с человеком, постарайся побыстрее отвести от него свой взгляд"

Следующей зоной, описанной Холлом, является зона личной близости. Здесь также можно выделить два предела - максимальный и минимальный. Максимальный предел личной близости составляет примерно от 50 до 80 сантиметров. На этом расстоянии вы можете взять за руку своего партнера.

По оценке Холла, жена может находиться на таком расстоянии от своего мужа. Однако, если Другая женщина приближается к нему на такое расстояние, ЭТО может означать, что у нее есть определенные замыслы в отношении него. В то же время такое расстояние обычно принято соблюдать на приемах во время бесед с коктейлем в руках.

Крайний предел зоны личной близости, по определению Холла, составляет от 80 до 130 сантиметров. На этом расстоянии все труднее

дотрагиваться до вашего партнера, и все же вы находитесь достаточно близко, чтобы вести дискуссии по личным вопросам. Примерно на таком расстоянии друг от друга останавливаются знакомые люди на улице, чтобы немного поболтать. Во время вечеринки гости часто, начиная беседу с такого расстояния, постепенно сближаются и достигают максимума сближения, указанного выше.

С помощью соблюдения этого расстояния можно передать много сигналов: от "я немного сторонюсь вас" до "я выделил вас среди прочих гостей, и вы мне намного ближе, чем остальные".

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

Социальный контакт и общественная дистанция.

Расстояния в социальном контакте могут быть ближними и дальними. Ближний социальный контакт составляет от 130 сантиметров до 2 метров. С такого расстояния мы ведем деловые беседы. На этом расстоянии мы принимаем клиента, прибывшего в наш офис, нового сотрудника фирмы или разговариваем с нашим начальником. Мы соблюдаем примерно такую дистанцию во время случайных сборищ людей. В то же время такое расстояние может использоваться для воздействия на собеседников. Начальник использует это расстояние для того, чтобы оказывать психологическое воздействие на подчиненного: на такой дистанции начальник, стоящий над сидящей секретаршей, кажется выше ростом, массивнее, и он господствует над значительной частью обозреваемого пространства. Он таким образом подчеркивает мысль: "ты работаешь на меня", хотя он и не произносит таких слов.

Наибольшее расстояние в зоне "социального контакта" составляет от двух до трех с половиной метров, у "большого начальника" может быть стол такой длины, который помогает ему отстраняться от своих подчиненных. Он может также оставаться в

сидячем положении и взирать на своих подчиненных, не теряя своего социального статуса: люди стоят перед ним в полный рост.

На таком расстоянии не полагается ограничиваться быстрым взглядом и отводить глаза в сторону. Традиция требует, чтобы вы смотрели вашему собеседнику в глаза. По мнению доктора Холла, неспособность удержать взгляд равносильна уходу от разговора.

В то же время это расстояние открывает возможность для защиты. Находясь на таком расстоянии, вы можете продолжать работу, и это не будет проявлением невежливости с вашей стороны. С другой стороны, вы можете прервать работу и вступить в разговор. В учреждениях необходимо соблюдать эту социальную дистанцию между посетителем и секретарем в приемной, потому что последняя должна продолжать свою работу, а вовсе не болтать с ним. Если бы расстояние между ними было короче, то продолжение работы секретарем могло быть расценено как признак грубости.

Муж и жена поддерживают дома вечерами такое расстояние друг от друга, чтобы отдохнуть и расслабиться. Они могут говорить друг с другом, если пожелают, или просто почитать, а не беседовать. Безличный характер такого социального расстояния проявляется в том, что его соблюдают при встрече дальних членов семьи. Часто требуются дополнительные усилия, чтобы преодолеть такое расстояние и создать атмосферу более интимной близости.

Наконец, доктор Холл упоминает "общественную дистанцию" - наиболее далекое расстояния в межличностных отношениях. Близкая "общественная дистанция" составляет от трех с половиной до пяти метров. Такое расстояние лучше всего подходит для неформальных собраний, таких как встреча учителя со студентами или начальника со своими подчиненными. Дальняя "общественная дистанция" составляет от семи с половиной метров и более. На таком расстоянии политические лидеры встречаются с народом. На таком расстоянии можно обеспечить безопасность политического деятеля. Кстати, именно на такое расстояние животные могут подпускать к себе особей другого вида, прежде чем убежать от них.

В этой связи стоит сказать несколько слов о том, что люди часто ошибаются, пытаясь объяснить отношение животных к расстояниям и территории. Типичным примером является поведение

дрессировщика со львом. Лев убегает от человека, когда тот слишком близко подходит к нему и входит в его зону "опасности". Однако, когда льву отступить больше некуда, а Человек продолжает на него наступать, то лев разворачивается и начинает наступать на того. Дрессировщик использует эти реакции животного для циркового выступления. Он входит в клетку со львом и начинает на него наступать. Зверь отступает до конца клетки. Когда же ему некуда идти, он, в соответствии со своей природой, начинает рычать и наступать на дрессировщика. Обычно он Двигается по прямой. Используя это обстоятельство, дрессировщик ставит между собой и львом платформу. Лев, продолжая двигаться по прямой, забирается на платформу, чтобы добраться до дрессировщика. В это время дрессировщик быстро выходит из львиной зоны "опасности", и лев прекращает свое наступление.

Зрители, присутствующие на представлении, объясняют действия льва тем, что его пугает оружие, которое держит дрессировщик, его хлыст, стул, которым он манипулирует. Им кажется, что дрессировщик этим показывает льву опасность нападения на него. Так они прочитывают знаки бессловесного языка, но эта "прочтение ошибочно.

На самом деле концовка диалога, происходящего между львом и дрессировщиком, звучит так. Лев: "Убирайся из моей зоны, а то я нападу на тебя". Дрессировщик: "Я ушел из твоей зоны". Лев: "Очень хорошо. Я остановлюсь здесь". При этом не имеет значения, что означает "здесь".

Дрессировщик подменил понятия, и "здесь" в данном случае означает платформа.

Точно таким же образом политические деятели или актеры на сцене делают ряд заявлений на бессловесном языке тела, которые производят впечатление на аудиторию, хотя и не обязательно передают правдивую информацию.

На этой далекой "общественной" дистанции очень трудно рассказать на языке тела правду, и гораздо легче обмануть своими телодвижениями. Актеры прекрасно знают об этом и в течение многих веков используют расстояние, отделяющее сцену от зрителей, для создания всевозможных иллюзий.

На этом расстоянии жесты актеров должны быть аффективными, стилизованными и гораздо более символическими, чем на более близких расстояниях в межличностных отношениях.

Сочетание дальних и крупных планов в кино и на телевизионном экране требует другого языка тела. Движение век или дрожание губ в кадре, снятые крупным планом, передают такую же информацию, как и широкий жест рукой или движение всего тела в кадре, снятые на дальнем плане.

При съемке крупным планом движения всего тела теряются. Возможно, по этой причине актерам кино и телевидения так нелегко приспособиться к театральной сцене.

Сцена часто требует жестко обусловленных актерских движений из-за расстояния между актерами и аудиторией. Сегодня, протестуя против этой традиционной техники, ряд театральных деятелей хотят избавиться от расстояния, существующего между актером и зрителем.

Актеры либо спускаются в зрительный зал, либо приглашают зрителей на сцену. В этих условиях спектакль становится менее структурированными. Нет никакой гарантии того, что аудитория будет реагировать так, как вы этого хотите. Спектакль становится более бесформенным. В нем исчезает сюжет и остается лишь центральная идея.

В этих условиях язык тела становится трудным орудием для актера. Он должен отказаться от многих символических жестов, которые он использовал, потому что они не смогут оказать нужного воздействия на этих коротких расстояниях. Вне зависимости от того, насколько он сумел войти в роль, он уже не может полагаться на естественный язык тела, с помощью которого он обычно выражал свои чувства.

Надо еще посмотреть, будут ли жесты, которые используются на близком расстоянии, более эффективными, чем те жесты, которыми пользовались на сцене. Следует также учитывать, что жесты, которые использовались на сцене, стали частью культуры. Например, японский театр "кабуки" имеет в своем распоряжении отточенные символические жесты, которые настолько тесно связаны с

национальной культурой, что половина из них остается непонятой западной аудиторией.

Отношение различных культур к пространству.

Есть язык тела, который понятен во всех странах мира. Движения маленького бродяжки Чарли Чаплина в немых кинофильмах были понятны во всем мире и вызывали смех во всех странах, включая технически отсталые страны Африки. Однако все же культура является главным фактором, определяющим содержание языка тела и особенно отношение к территории. Особое внимание доктор Холл уделил значению проксемики в различных культурах. Например в Японии, по мнению Холла, скученность людей является признаком теплой и приятной интимной близости. Холл отмечает, что в некоторых ситуациях люди предпочитают находиться как можно ближе друг к другу.

Доктор Кин, написавший книгу "Живая Япония", подчеркивал, что в японском языке нет слова для обозначения "уединение". Это вовсе не означает, что у японцев нет представления о том, что такое "уединение" Для японца понятие "уединение" связано только с личным домом. Он рассматривает эту область как свою собственную и с негодованием отвергает вторжение в нее. Эта потребность в личном пространстве не противоречит и даже странным образом сочетается с желанием к близости с другими людьми.

Доктор Холл видит в этом проявление японского отношения к пространству. Для людей из западных стран пространство - это расстояние между предметами. Для нас пространство пусто. Японцы воспринимают пространство, его форму и организацию, как осязаемые предметы. Это проявляется не только в том, как они создают композиции из цветов или украшают интерьер, но и в разбивке садов и парков, где отдельные элементы пространства гармонично соединяются в едином целом.

Как и японцы, арабы стремятся быть как можно ближе друг к другу. Но, если на людях арабы неизменно пребывают скученно, то внутри арабских домов слишком много пустоты. Арабские дома большие и пустые, а люди внутри них скучены на небольшом пространстве. Перегородок между комнатами обычно нет, потому что несмотря на желание иметь в своем распоряжении как можно

больше пространства, арабы не любят быть в одиночестве и скучиваются вместе в своих просторных домах.

Между арабской и японской скученностью существует принципиальное различие. Араб любит дотрагиваться до своего компаньона, осязать и обонять его. Если вы не хотите дышать на вашего друга, это значит, что вы стыдитесь его.

Хотя японцы стараются быть поближе к другим людям, они сохраняют определенную формальность и возвышенность. Они умудряются притрагиваться друг к другу и в то же время сохранять жесткие границы вокруг себя. Араб отбрасывает эти границы прочь.

Помимо этой любви к скученности в культуре арабского мира много толкотни и совместного использования единого пространства, что так раздражает американцев.

Для американцев существуют границы в общественном месте. Когда он стоит в очереди, то ему кажется, что его место нерушимо. Араб не признает уединенности в общественном месте и, если он сможет влезть в очередь, он считает, что он вправе так сделать.

Точно так же, как отсутствие у японцев специального слова для "уединенности" выражает их отношение к другим людям, отсутствие у арабов специального слова для "изнасилования" в определенной степени показывает их отношение к телу. Для американца тело - священо. Для араба, которому ничего не стоит толкнуть, пихнуть человека на улице и даже ущипнуть женщину, агрессия против тела - не столь страшное преступление. Однако насилие против личности, совершенное в виде оскорбления, для араба - серьезная проблема.

В то же время, как подчеркивает Холл, араб вне зависимости от того, насколько близко он хочет оказаться к своим ближним, время от времени стремится побыть один. Для того, чтобы остаться одному, он перерезает линии коммуникации. Он уходит в себя, и этот уход уважают его окружающие. Его уход в себя выражает на языке тела мысль: "Мне нужно уединение. Несмотря на то, что я физически с вами, дотрагиваюсь до вас и живу с вами, я должен удалиться в свою скорлупу"

Если с таким уходом в себя столкнется американец, он будет считать такое поведение оскорбительным. Уход в себя будет

истолкован на языке тела, как нежелание общаться или разрыв отношений. Такое поведение будет расценено как оскорбление.

Когда два араба разговаривают друг с другом, они напряженно смотрят в глаза друг другу. В американской культуре не принято, чтобы мужчины смотрели друг другу в глаза с такой интенсивностью. Типичная реакция американца на такой взгляд араба - следующая: "Мне очень не понравилось, как он смотрел мне в глаза. Казалось, что он хотел чего-то личного, а то и интимного".

Как люди запада обращаются с пространством.

До сих пор мы рассматривали язык тела с точки зрения тех различий, которые существуют между Ближним и Дальним Востоком, с одной стороны, и Западом, с другой. Однако среди западных стран существует также огромная разница. Например, американцы и немцы обращаются с полупространством по-разному. Американец носит вокруг себя полуметровый пузырь уединения, и если друг хочет поговорить с ним по поводу интимных дел, он должен подойти к нему достаточно близко, чтобы их пузыри слились вместе. Для немца вся комната в его доме может быть пузырем интимности. Если кто-то вступает в интимную беседу в его собственной комнате и не подключает его самого, он почувствует себя оскорбленным.

Холл не исключает того, что такие размеры личного пространства объясняются тем, что в отличие от арабов личность немца "чрезвычайно уязвима". По этой причине немец предпринимает всевозможные усилия для того, чтобы сохранить свою личную сферу. Во время второй мировой войны немецких военнопленных помещали по четыре человека в хижину. Холл замечал, что, как только они оказывались в хижине, тут же начинали делить имеющееся пространство на свои личные территории. На открытых площадках немцы сразу же принимались мастерить личные жилища. Немецкая "уязвимая личность" объясняет жесткость поз и общее отсутствие гибкости в телодвижениях. Такая жесткость может быть защитой или маской. Неконтролируемые движения могут скрыть правду.

Конструкция домов в Германии обеспечивает максимум уединения. Дворы тщательно огорожены, балконы за непроницаемыми барьерами. Двери неизменно заперты. Когда араб

стремится к уединению, он уходит в себя. Когда уединения желает немец, он прячется за закрытой дверью. Это желание немцев к уединению, их стремление найти определенную личную зону, которая не нарушает чужих рубежей проявляются в их поведении в очередях.

Стоя в очереди в кассу в немецком районе США, я слушал, как два немца говорили обо мне, по мере того, как мы чинно продвигались вперед. Вдруг, когда от меня до кассы оставалось буквально два шага, к окошечку подошли два молодых человека, которые, как я позже узнал, были поляками. Они попытались купить билеты без очереди. Немедленно разгорелся скандал. - Эй, что вы лезете без очереди! Встаньте в очередь! - Пошли вы к черту! Это свободная страна. Никто вас не просил выстраиваться в очередь, - ответил один из поляков, пробираясь к окошечку кассы.

Вы, немчура, просто любите ходить стадом, - подхватил другой поляк.

Порядок был установлен двумя полицейскими. Оказавшись в зале, я подошел к полякам.

Зачем вы это устроили? Вы хотели организовать беспорядок?

Один из поляков ухмыльнулся: "Нет, мы просто хотели их немного расшевелить. Зачем устраивать очередь?" Когда я обнаружил, что они поляки, я понял их поведение. В отличие от немцев, которые точно знают, где они находятся и чувствуют, что лишь соблюдение некоторых правил служит гарантией цивилизованного поведения, для поляков признаком цивилизованного поведения служит вызов общепринятым нормам и воле властей.

Отношение англичанина к пространству отличается от немецкого - он не ощущает полного уединения в своей комнате. Английское поведение отличается и от американского. Когда американец хочет уйти в себя, он куда-нибудь уходит. Возможно из-за воспитания в школьных общежитиях и нехватки личного пространства англичанин, которому хочется побыть одному, уходит в себя, как араб.

Заявление, сделанное на английском языке тела, которое гласит: "Я ищу уединения на некоторое время", часто прочитывается американцами так: "Я на тебя разозлился и не хочу иметь с тобой ничего общего".

В английской социальной системе уединение обеспечивается структурой общественных отношений. В Америке вы разговариваете со своими ближайшими соседями просто потому, что вы находитесь в физической близости к ним. Если вы являетесь соседом кого-нибудь в Англии - это еще не гарантия того, что вы знаете его или разговариваете с ним.

Существует рассказ об одном американском студенте, который встретил английскую леди на борту океанского лайнера. Леди совратила молодого человека, и у них был бурный роман.

Через месяц студент попал на званый обед в Лондоне и среди гостей увидел леди Х. Приблизившись, он обратился к ней: "Привет! Как дела?" Взглянув на студента сверху вниз, леди Х. процедила: "Мне кажется, что мы не представлены друг другу".

"Но... - запинаясь начал студент, - вы ведь не забыли меня?" Потом, осмелев, он сказал: "Послушайте, всего месяц назад мы спали в одной постели во время поездки по океану".

"А с чего вы взяли, - заметила холодно леди Х" - что из этого следует, будто мы были представлены друг другу?".

В Англии отношения строятся не на основе физической близости, а в соответствии с социальным положением. Если ваше социальное положение не является равным, то вы можете и не быть другом вашего соседа. Это явление английской культуры является не только следствием английской истории, но и перенаселенности страны. Как и англичане, французы являются нацией, живущей в перенаселенной стране, но иная история культуры привела к другому культурному результату. В то время как скученность заставила англичан чрезвычайно ценить уединение, во Франции она привела к тому, что люди гораздо больше участвуют в жизни друг друга.

Француз смотрит вам прямо в глаза во время разговора. Парижанок внимательно разглядывают на улице. Многие американки, возвращающиеся домой из Парижа внезапно обнаруживают, что их перестали замечать. Своим взглядом француз передает бессловесное послание: "Ты привлекательна. Вероятно, я никогда не познакомлюсь и не заговорю с тобой, но ты мне нравишься".

Ни один американец не смотрит так на женщину. Здесь выражение восхищения женщиной может быть истолковано как грубость.

Во Франции скученность отчасти вызвана тем, что люди вовлечены в жизнь других людей, отчасти же озабоченностью пространством. Различие между французами и американцами в отношении к пространству проявляется в планировке и организации парков. Французы с благоговением относятся к открытым площадкам. Любовь к ним заметна и в городской архитектуре.

Мы относимся к пространству по-иному. В Нью-Йорке мы живем в чрезвычайно скученном городе, и по этой причине там развилась ярко выраженная потребность в уединении. Житель Нью-Йорка известен своей "недружелюбностью", и это недружелюбное отношение развилось из-за уважения к уединению своего соседа. Мы не будем вмешиваться в это уединение, поэтому мы игнорируем друг друга в лифтах, вагонах метро, на переполненных улицах.

Мы бредем по жизни, пребывая в своих уединенных мирках, и когда обстоятельства сближают нас, мы пребываем в состоянии крайнего волнения, вызванного опасениями, что наши мотивы будут неверно истолкованы.

На языке тела мы восклицаем: "Мне пришлось дотронуться до вас, но напряжение моих мышц показывает вам, что я не имел намерения вторгнуться в вашу зону". Вторжение в чужую зону - это худший грех. Заговори с незнакомым человеком в Нью-Йорке, и ответной реакцией будет испуг или тревога.

Только в минуты острого кризиса все барьеры падают, и тогда мы понимаем, что жители Нью-Йорка отнюдь не являются недружелюбными людьми, а скорее всего застенчивыми и запуганными. Во время Великой Аварии Северовосточной электростанции * жители города стремились найти друг друга, чтобы помочь, утешить, приободрить ближних. В течение нескольких часов в темном городе жизнь была ключом.

Потом зажглись огни, и мы снова замкнулись в нашу скорлупу уединения.

За пределами Нью-Йорка, в маленьких американских городках, отношение людей друг к другу более теплое и открытое. Люди

говорят "Привет!" незнакомцу и часто вступают с ним в небольшой разговор. Однако в наиболее маленьких городках, где каждый знает друг друга и так мало уединения, незнакомец может столкнуться с таким же отчужденным отношением, как и в большом городе.

Глава 4. Когда происходит вторжение в чужое пространство

Защита зон тела.

На первых порах трудно увидеть связь между личным пространством, зонами или территориями, с одной стороны; и кинесикой - языком тела, с другой. Но если мы не поймем основных принципов, которые определяют индивидуальные территории, мы не сможем понять, что происходит при вторжении в эти территории. Реакция на вторжение в нашу территорию неразрывно связана с языком тела. Чтобы знать, какие сигналы мы подаем и принимаем, мы должны хорошо изучить нашу реакцию на чужую агрессию и нашу агрессивность в отношении чужих территорий.

Возможно, наиболее ярким рассказом о принципе нерушимости личных границ является роман "Голубая лагуна", написанный почти полвека назад де Вере Стакпулом. В нем рассказывается о ребенке, который в результате кораблекрушения оказался выброшенным на тропический остров вместе со старым матросом. Моряк растил ребенка, пока тот не смог обеспечивать себе самостоятельного существования, а затем умер. Мальчик рос один на необитаемом острове, затем встретил там полинезийскую девушку, в которую влюбился. Однако местный обычай сделал девушку запретной для прикосновений мужчин. Действие захватывающего и трогательного романа посвящено борьбе двух влюбленных, стремящихся преодолеть власть табу.

Стакпул раньше многих других понял, какую роль в жизни людей играют личные зоны, их границы и борьба за их преодоление или их защита. Однако лишь в последнее десятилетие ученые начали осознавать сложную и противоречивую роль личного пространства.

В предыдущей главе я рассказал о том, как психиатр с помощью пачки сигарет преподал мне урок о вторжении в личное пространство. Я в свою очередь поделился с ним моими знаниями о поведении психически больных. Лечебница для таких пациентов - это

закрытый мир, и как таковой он отражает и преувеличивает многие стороны большого внешнего мира. Но больница для умалишенных - это все же специфическое учреждение. Его обитатели гораздо в большей степени поддаются внушению и склонны к агрессии, чем нормальные мужчины и женщины. Часто их поведение искажает действия нормальных людей.

Агрессивность психически больного по отношению к другому зависит, от положения последнего в иерархии. В любой лечебнице для психически больных пациент добивается господствующего положения с помощью агрессивного поведения. Однако его могут утихомирить санитары. Те, в свою очередь, подчиняются медицинским сестрам, которые слушаются врача.

Эта иерархия психиатрической больницы отражает порядок, существующий в армии или деловой фирме. В армии господство и подчинение достигается системой символов, погон и нашивок для рядового, сержантского и офицерского состава. Но даже без знаков отличия иерархический порядок строго соблюдается. Я видел, как в душевой солдаты проявляли подобострастие по отношению к сержантам, хотя они и не знали, в каком они чине. Сержанты умели своими манерами и поведением передать на языке тела свое воинское звание.

Совет для тех, кто стремится повысить свой социальный статус.

В деловом мире, где нет места знакам отличия и другим регалиям, начальство легко умеет на языке тела передать свое превосходство над подчиненными. Каким образом? К каким приемам прибегает начальник, чтобы подчинить других людей?

Два исследователя предприняли попытку изучить эти приемы с помощью немого фильма. Актеры сыграли начальника и подчиненного в различных сценках. Они изобразили, как посетитель входит в кабинет, в котором за столом сидит человек.

Зрителям, которые просмотрели эти сценки, было предложено дать оценку поведения начальника и посетителя. Их оценки и пояснения позволили заметить ряд закономерностей. По мнению зрителей, статус посетителя был самый низкий, когда он останавливался в дверях и оттуда начинал обращаться к человеку, сидевшему за столом. Его положение было повыше, когда он

преодолевал половину пути до письменного стола. Он занимал самое высокое положение, когда он подходил прямо к столу и оттуда начинал вести разговор с начальником.

Другим признаком, по которому определяли положение посетителя, было время, которое проходило между его стуком в дверь и входением в кабинет. Статус же начальника определяли по времени, которое проходило от того момента, когда он услышал стук в дверь и отозвался. Чем медленнее посетитель входил к начальнику, тем ниже был его статус. Напротив, чем медленнее начальник отзывался на стук в дверь, тем выше было его положение.

Очевидно, что в данном случае речь идет об отношении к территории. Посетителю разрешают войти на территорию начальника, и такая организация отношений в пространстве автоматически придает последнему статус превосходства.

То, как далеко и насколько быстро посетитель входит на чужую территорию, или другими словами, в какой степени он бросает вызов чужим границам свидетельствует о том, как он оценивает свое положение в обществе.

Большой начальник входит в кабинет своего подчиненного без предупреждения. Подчиненный будет ждать разрешения войти в кабинет босса. Если начальник говорит по телефону, то подчиненный на цыпочках выйдет из кабинета и вернется только по окончании разговора. Если подчиненный говорит по телефону, то начальник обычно подтвердит свое высокое положение, встав над подчиненным, пока тот не начнет бормотать в телефонную трубку: "Я вам попозже перезвоню" и потом уделит все свое внимание начальнику.

Внутри делового мира происходит постоянная борьба за положение, и поэтому символы статуса становятся необходимыми орудиями в боевых операциях. Наиболее очевидным орудием самоутверждения является "дипломат". Мы знаем про служащих, которые таскают в этих тяжелых чемоданчиках только завтрак, но "дипломаты" необходимы им для того, чтобы подтвердить свое положение в обществе. Я знаю одного негритянского священника, который много путешествует по Америке. Он рассказал мне, что, находясь в южных штатах, он всегда входил в вестибюль отеля, одев

костюм делового человека и держа в руках "дипломат". И то и другое придавало ему вид, отличающий его от черномазых города.

В крупных частных компаниях существует масса способов, чтобы продемонстрировать свое положение внутри организации. Возьмем в качестве примера новое здание, которое построила крупная фармацевтическая фирма в Филадельфии. Это огромное здание можно было распланировать по-всякому, но руководители компании умышленно сделали так, чтобы внутренняя планировка подчеркивала положение людей внутри фирмы. Угловые кабинеты самого верхнего этажа были зарезервированы для высшего персонала. Угловые кабинеты этажом ниже были предназначены для начальников следующего за ними ранга. Достаточно важное начальство, но уступавшее предыдущим начальникам по своему положению, имели кабинеты без угловых окон. Следующие после них служащие не имели окон вообще. Сотрудники фирмы рангом еще ниже не имели отдельных кабинетов, а ютились в отсеках, отделенных друг от друга непрозрачными стеклянными стенками. Еще ниже было положение служащих, комнаты которых были разгорожены прозрачным стеклом. Самым низким было положение сотрудников, размещенных вместе в открытой комнате.

Ранг сотрудника определялся на основе сложного уравнения, в котором учитывались срок службы в компании, значение исполняемой работы, зарплата и ученая степень. Например, звание доктора медицинских наук давало право любому человеку на личный кабинет, вне зависимости от его зарплаты, срока службы. Доктора наук в других областях могли получить такой кабинет, а могли и не получить его: для них вопрос о личном кабинете ставился в зависимости от других факторов.

Помимо этого существовали и другие возможности продемонстрировать свой ранг в обществе. Наличие штор и материал, из которого они были сделаны, ковры, лежащие на полу, или их отсутствие, деревянные столы (для верхов) и металлические (для низов), стиль мебели, кушетки, мягкие кресла и, конечно, присутствие секретарей, - все эти неодушевленные и одушевленные предметы служили для конструирования различных этапов иерархии.

Важным элементом в этой организации был контраст между непрозрачным и прозрачным стеклом, разделявшим отсеки. Позволяя всем взирать на служащего, администраторы компании автоматически уменьшали до предела его значимость в глазах окружающих. Его территория была гораздо более открыта для визуального вторжения. По этой причине он был более уязвим.

Как быть лидером.

Открытие территории и вторжение на чужую территорию являются важными элементами иерархической системы в частном бизнесе. А как насчет лидерства? Какими приемами и какими словами на языке тела лидер утверждает право на свое руководящее положение?

Незадолго до начала второй мировой войны Чарли Чаплин создал кинокартину "Великий диктатор". Как и во всех фильмах Чаплина в этой ленте многое строится на языке тела. Одна из наиболее удачных сцен разыгрывается в парикмахерской.

По ходу фильма Гитлера, которого играет Чаплин, и Муссолини, которого играет Джэк Оуки, бреют в соседних креслах. Сцена строится на том, что каждый из персонажей стремится поставить себя в господствующее положение в отношении другого. Так как оба героя, покрытые мылом и запеленатые, оказались в креслах, то они могли выразить свое превосходство, лишь регулируя высоту своих кресел с помощью специальной ручки, до которой они могли дотянуться. Сцена строилась на попытках Гитлера и Муссолини поднять свои кресла как можно выше.

Превосходство, достигаемое физически более высоким положением, известно еще животному миру. Исследования, проведенные недавно среди волков, показали, что вожак стаи утверждает свое превосходство, сбивая по очереди своих сородичей на землю и возвышаясь над ними. Подчиненный выражает свою покорность, проползая под вожаком и оставляя незащищенными горло и живот. Лидерство оказывается у того, кто возвышается над другими.

То же самое происходит и среди людей. Мы знаем о традиции преклонения перед царями, идолами, алтарями. Вообще поклоны и приседания - это варианты выражения своего приниженного

положения. Все эти действия показывают на языке тела: "Вы выше меня, а поэтому вы господин".

Один молодой человек почти двухметрового роста весьма преуспел в бизнесе благодаря своей способности ладить со своими коллегами и клиентами. Наблюдая его на работе в ходе осуществления им особенно выгодных сделок, я обратил внимание на то, что при любой возможности он старался наклониться, согнуться или сесть, чтобы его партнер занял господствующее положение и ощущал свое превосходство.

Во время семейных собраний главный их член, обычно отец семейства, стремится занять центральное положение за прямоугольным или овальным столом. Выбор круглого стола для семьи может кое-что рассказать о семейных отношениях. Во время деловых или научных дискуссий за столом руководитель группы автоматически занимает главное место.

О том, что форма стола предопределяет равенство или неравенство его участников, было известно, еще в те времена, когда были сложены легенды о короле Артуре и его рыцарях Круглого Стола. Стол был круглым для того, чтобы все, сидевшие за ним, чувствовали себя равными. Однако этот принцип был в значительной степени ослаблен тем, что король Артур был господствующей фигурой вне зависимости от того, где он сидел. Статус каждого рыцаря снижался по мере уменьшения расстояния между ним и королем.

Руководитель крупной фармацевтической компании, в которой я работал, имел кабинет, в котором помимо его стола и стула были кресло, диванчик, кофейный столик и два стула возле него. Начальник демонстрировал официальный или неофициальный характер встречи в зависимости от того, где он усаживался. Если приходил посетитель, с которым он хотел встретиться в неформальной обстановке, то босс вставал из-за стола и провожал гостя к диванчику, к креслу или кофейному столику. Таким образом он показывал, какого рода беседу он собирается провести. Если беседа принимала чрезвычайно официальный характер, он оставался сидеть за своим столом.

Пространство, которое мы считаем запретным.

Потребность в личном пространстве и сопротивление вторжению в него настолько сильны, что, даже находясь в толпе, каждый человек требует себе определенной доли пространства и готов энергично защищать свою зону. Это обстоятельство помогло журналисту Герберту Джэкобсу выработать метод для оценки размеров толпы, так как оценки размеров толпы сильно отличаются в зависимости от того, является ли наблюдатель сторонником соборща или его противником. Размеры политических митингов, собраний сторонников мира или демонстраций преувеличиваются их участниками и преуменьшаются властями.

Изучая снимки собраний, сделанных с воздуха, Джэкобс, сосчитав число участников по головам, пришел к выводу, что в плотных толпах каждому человеку требуется от двух до двух с половиной квадратных метра, а в разреженных толпах - до трех с половиной квадратных метров. В конечном счете Джэкобс придумал формулу для подсчета числа участников уличных собраний: длину толпы умножить на ее ширину и поделить на площадь личной территории каждого участника в зависимости от плотности или разреженности толпы. Результат позволял определить число участников на каждом собрании.

Говоря о толпе, следует учесть, что личная территория каждого ее участника уничтожается в ходе ее разрастания. Реакция на это разрушение может во многих случаях привести к изменению настроения толпы. Люди очень энергично реагируют, если их личное пространство подвергается агрессии. По мере того, как толпа разрастается, становится более плотной и компактной, она становится более жестокой. Гораздо легче иметь дело с разреженной толпой.

О потребности человека в личном пространстве было хорошо известно Зигмунду Фрейдю. Он проводил свои беседы с больным таким образом, чтобы тот ложился на кушетку, а сам усаживался на стул за пределами видимости больного. Благодаря этому терапевт не вторгался в личное пространство пациента.

Полицейским также прекрасно известно об этом, и они используют этот фактор при допросе заключенных. Учебник по правилам допросов гласит, что следователь должен сидеть близко от

подозреваемого, и чтобы между ними не было стола или иного препятствия. Любое препятствие, предупреждают авторы учебника, дает допрашиваемому некоторую степень облегчения и уверенности.

В этом же учебнике дается совет: следовательно, начав допрос с расстояния в один метр или полметра, должен постепенно пододвигать свой стул ближе к подозреваемому по мере продолжения допроса так, чтобы в конце концов "одно из колен допрашиваемого оказалось между коленями следователя".

Физическое вторжение полицейского в чужую территорию, нависание следователя над допрашиваемым оказывались чрезвычайно полезными для того, чтобы подозреваемый "раскололся". Когда оборона чужой территории ослаблена или прорвана, уверенность человека ослабевает

На работе начальник часто сознает, что он может усилить свое положение руководителя, вторгаясь в пространство подчиненного. Начальник, который нависает над столом подчиненного, выводит последнего из равновесия. Начальник цеха, который приближается вплотную к рабочему, разглядывая, как он выполняет работу, вызывает у последнего ощущение неуверенности. Родитель, который ругает ребенка, склонившись над ним, усиливает воздействие своих слов, подчеркивая свое господствующее положение.

Можем ли мы использовать вторжение в личное пространство для того, чтобы вызвать оборонительную реакцию в других людях, и можем ли мы, избегая подобных вторжений, избавиться от их опасных последствий? Мы знаем, что "повиснуть на хвосте" чужой машины опасно с чисто физической точки зрения. Если машина остановится перед нами, мы врежемся в нее. Однако мало, кто представляет себе, что "зависание на хвосте" разрушает нервную систему.

Человек, находясь за рулем автомобиля, из-за того что его окружает машина, может отдаляться от своей человеческой природы. Язык тела, который помогает ему общаться с другими людьми, когда он находится вне автомобиля, отказывает ему, когда он за рулем. Нас всех раздражают водители, которые норовят прорваться вперед нас, и всем нам знакома совершенно

иррациональная ярость, охватывающая водителя, когда он сталкивается с таким вопиющим нарушением своего личного пространства. Полиция свидетельствует о том, что десятки несчастных случаев бывают в результате подобных обгонов и обостренной реакции людей на такие обгоны. За пределами автодорог большинство людей не станут вести себя подобным образом. Без машин мы возвращаемся к цивилизованному поведению позволяем людям обгонять нас на улице. Более того, мы часто уступаем дорогу людям, чтобы позволить им сесть в автобус или войти в кабину лифта вперед нас.

Однако в руках многих водителей автомашина превращается в опасное оружие. Оно может разрушить многие сдерживающие начала и самоконтроль. Причины для этого неясны, но некоторые психологи считают, что отчасти это вызвано расширением наших личных территорий, когда мы едем в автомобиле. Во время движения автомобиля наши зоны уединения расширяются, а реакция на вторжение в них обостряется.

О пространстве и личности.

Было проведено много исследований, чтобы проверить в какой степени реакция на вторжение в личное пространство зависит от характера человека. Джон Л. Уильямс доказывал, что в ходе разговоров интроверты * гораздо в большей степени склонны располагаться на более далеком расстоянии от своего собеседника, чем экстраверты. Человек, который ушел в себя, нуждается в большем расстоянии для самообороны, поскольку его основные силы сосредоточены в глубине его внутреннего мира. В другом исследовании Уильяма Леопольда этот вывод был подтвержден интересным экспериментом. Сначала студенты прошли тест, с помощью которого было установлено, кто из них является интровертом, а кто экстравертом.

* Интроверты и экстраверты - два противоположных психологических типа в соответствии с классификацией, принятой на Западе. Интровертами считаются люди, более погруженные в свой внутренний мир и испытывающие известные трудности в общении с другими людьми. (Прим. перев.)

Затем экспериментатор провел беседы со студентами относительно их успехов в занятиях. Беседы по содержанию можно было разбить на три группы. Одни беседы должны были вызвать у студентов беспокойство, другие содержали похвалу, третьи были нейтральными по содержанию. Беседы первого типа велись примерно так: "Мы видим, что вы очень плохо занимаетесь и не стараетесь заниматься лучше. Пожалуйста, пройдите в другую комнату и подождите там преподавателя".

После этого студент входил в комнату, в которой находились письменный стол и несколько стульев, стоявших друг за другом.

В беседах второй группы студентов хвалили и им говорили, что они добились больших успехов. В нейтральной беседе студенту сообщали, что интересуются его мнением о занятиях, проводимых на курсе. Результаты исследования показали, что те студенты, которых похвалили, стремились сесть поближе к столу экспериментатора. Студенты, которых поругали, садились на максимально отдаленном расстоянии от стола. Студенты, с которыми были проведены нейтральные беседы, занимали места посередине. Интроверты, испытывавшие беспокойство после полученных ими выговоров, садились гораздо дальше от стола по сравнению с экстравертами, которые стали объектами таких же грозных разносов.

Следующим шагом было изучение реакций мужчин и женщин на вторжение в их пространство. Доктор Зоммер, профессор психологии Университета штата Калифорния, описал серию экспериментов, которые он провел в больнице. Он надевал белый халат врача и систематически вторгался в личное пространство больных. Он садился рядом с ними на скамейках, входил в их палаты, присаживался возле их постелей. Эти вторжения неизменно беспокоили пациентов и заставляли их покидать свои кресла или свои зоны.

Наблюдения Зоммера убедили его в том, что существует целый язык тела, который человек использует, когда его личная территория подвергается вторжению. Еще до того, как человек встанет и покинет свою территорию, он начинает подавать сигналы: покачивание или постукивание ногой, раскачивание из стороны в сторону. Это первые

сигналы напряжения, и они гласят: "Ты слишком близко. Твое присутствие вызывает у меня беспокойство".

Следующая серия сигналов: глаза закрывают, подбородок приближают к груди, плечи опускают ниже и выдвигают немного вперед. Все эти знаки говорят: "Уходи. Я не хочу, чтобы ты тут был. Ты вторгся в мое пространство".

Доктор Зоммер писал об одной исследовательнице пространственного императива Нэнси Руссо, которая использовала библиотеку в качестве зала для своих экспериментов. Библиотека - это подходящее место для того, чтобы наблюдать реакции людей. Ее тишина благоприятствует уединению. В большинстве случаев каждый новый посетитель библиотеки старается изолировать себя от окружающих, занять место на некотором расстоянии от других людей.

Мисс Руссо садилась на ближайший стул и придвигалась к своей жертве, или садилась напротив нее. Хотя ей не удалось установить общей реакции на человека, который садился слишком близко, она сумела обнаружить, что все передавали свои чувства языком тела. Она описала "защитные жесты, смены поз, попытки незаметно отодвинуться". Руссо пришла к заключению, что в конце концов, когда эти сигналы были ей проигнорированы, человек вставал с места и переходил на другое.

Лишь один из восьмидесяти студентов, в пространство которых мисс Руссо совершила вторжение, попросил ее отодвинуться. Остальные прибегали к языку тела, чтобы передать свое осуждение ее приближению.

Используя немногочисленные работы ученых, посвященных исследованию личного пространства и языка тела и на основании собственных наблюдений за заключенными в медицинском центре федеральной тюрьмы, доктор Огастас Ф. Кинцель, который в настоящее время работает в Нью-Йоркском психиатрическом институте, создал теорию, с помощью которой можно заранее предсказать проявления насилия у людей и предотвратить их.

Исследуя поведение животных, доктор Кинцель заметил, что те часто с яростью реагируют на вторжение в их личное пространство. Работая в тюрьме с особо опасными преступниками, он отметил, что

некоторые из них предпочитают пребывать в одиночных камерах, несмотря на тяжесть такого вида заключения. Он обнаружил, что именно эти люди проявляли наиболее яростные вспышки гнева. Может быть, этим людям требуется больше пространства для сохранения самоконтроля?

Доктор Кинцель обнаружил, что многие из людей, виновных в насильственных нападениях, жаловались, что их жертвы "лезли к ним". Правда, тщательный опрос свидетелей показывал, что преступники нападали на людей, которые не сделали им ничего плохого, а лишь приблизились к ним. Эти приступы насилия происходили, как в тюрьме, так и вне ее стен, поэтому нельзя было объяснить их поведение лишь тюремной атмосферой.

Для того, чтобы разобраться в причинах этих вспышек яростного насилия доктор Кинцель провел эксперимент в тюрьме с пятнадцатью заключенными. Восемь из них сидели за нападения с применением насилия, а семь за другие преступления. Заключенных просили встать в центре пустой комнаты, в то время как экспериментатор медленно приближался к ним. Каждый из участников эксперимента должен был сказать: "Стой! ", когда экспериментатор подходил к ним слишком близко.

После того, как эксперимент был повторен не один раз, у каждого человека были установлены границы, которые доктор Кинцель назвал "буферной зоной тела".

Как выяснил доктор Кинцель, у осужденных за насильственные нападения размеры буферной зоны были в четыре раза больше, чем у осужденных за другие виды преступлений. Когда кто-нибудь подходил слишком близко к одному из первой группы, он оказывал сопротивление, как если бы экспериментатор "нависал" над ним или "лез" к нему.

В ходе этого эксперимента в людях, осужденных за насильственные нападения, было спровоцировано то же ощущение, как и в тех случаях, когда они нападали на людей, которые якобы "лезли к ним". У этих людей возникало ощущение паники, когда кто-либо вторгался в их телесные зоны повышенных размеров. Паника и вызванная ей реакция насилия появлялись у этих людей на таких

расстояниях, которые, с точки зрения большинства людей, не свидетельствуют о вторжении в личную зону человека.

Большинство случаев эскалации насилия, по словам доктора Кинцеля, постоянно происходит между людьми, живущими в перенаселенных кварталах гетто. Исследования доктора Кинцеля показывают, что мы только приближаемся к пониманию причин человеческого насилия и способов его обнаружения и обуздания. Следует также учитывать, что подобных проблем не существует в мире животных, так как там царит молчаливое понимание территориальных потребностей до тех пор, пока в дела животных не вмешивается человек.

Половые отношения и игнорирование личности.

В ходе вторжения незримо присутствует и половой аспект. Девушка, которая вступает на территорию мужчины, будет встречена совсем иными сигналами, чем те, которыми будет ознаменовано ее вступление на женскую территорию. Ее вторжение может быть встречено более терпимо, а, возможно, в ее действиях увидят начало флирта. Напротив, вторжение мужчины на территорию девушки обычно заставляет ее поднимать сигналы тревоги.

Сигнал, который неизменно посылают агрессоры, звучит так: "Ты никто, а поэтому я могу вторгаться в твое пространство. Ты ничего не значишь".

Такой сигнал, посланный на языке тела начальником в ходе делового разговора между ним и подчиненным, может деморализовать последнего и оказаться полезным для босса. Такой сигнал подтверждает превосходство начальства. В переполненном вагоне метро сигналы могут прочитываться по-иному. Важным условием пребывания в общественном транспорте является игнорирование личности окружающих людей. Оказавшись на интимном расстоянии друг от друга, люди фактически должны отрицать чужое присутствие. Считается, что человек, который обращается к другому в переполненном вагоне, совершает поступок дурного тона. Для того, чтобы преодолеть неудобство в отношениях между людьми, требуется жестко отдалиться от других людей. Никогда в кинофильмах девушка и юноша не знакомятся в переполненных вагонах метро. Так не бывает. Даже в Голливуде.

Скученность в вагонах метро, считает Зоммер, терпима просто потому, что пассажиры "обезличивают" друг друга. Но как только ситуация вынуждает их признавать существование окружающих, как например, во время неожиданных остановок, они могут ощутить резкое неприятие своего положения.

Справедливо и обратное положение: в разреженной обстановке отношение к человеку как к обезличенному существу будет вызывать у него раздражение. Мисс Руссо заметила, что один из читателей в библиотеке поднял голову и холодно взглянул на нее. С помощью языка тела он дал ей понять: "Я личность. Какое право у вас вторгаться в мою жизнь без разрешения?"

Он прибег к языку тела для того, чтобы дать отпор ее вторжению, и она почувствовала такую силу его отпора, что не смогла больше проводить свои эксперименты в течение всего остального дня. Ее неспособность продолжать работу была вызвана тем, что мужчина, уединение которого она нарушила, неожиданно прорвал ее собственную оборону, и впервые во время эксперимента она почувствовала, что он - человек, а не объект для наблюдений. Способность почувствовать в другом существе человека крайне необходима для понимания того, как мы действуем и реагируем на чужие действия в ходе разговора на языке тела. Доктор Зоммер отмечает, что обезличенное существо не может вторгнуться в личное пространство точно так же, как это не могут сделать дерево или стул. Аналогичным образом не возникает никаких проблем при вторжении в личное пространство обезличенного существа.

Говоря об игнорировании людьми окружающих, Зоммер упоминает о медицинских сестрах в больнице, которые обсуждают состояние здоровья больного, находясь возле его постели, или черную прислугу в белом доме, которая обслуживает гостей, ведущих дискуссию о расовых отношениях. Уборщик, который подметает пол в офисе, может войти, даже не постучавшись в дверь, а обитатель офиса не обратит внимание на его вторжение. Уборщик не является реальным существом, он обезличен, так же, как и человек, сидящий в офисе, обезличен для уборщика.

Церемонии и рассаживание по местам.

То, как мы признаем факт вторжения в чужое пространство и как мы реагируем на них, отражается в "церемониальных предупреждениях". В обычных условиях, когда мы вторгаемся в чужую территорию в библиотеке или кафетерии, мы подаем предупредительные сигналы. Мы устно извиняемся и спрашиваем: "Это место занято?" На языке тела мы опускаем глаза и лишь потом занимаем это место.

Когда вы садитесь на место в переполненном автобусе наиболее правильным действием будет следующее: вы смотрите прямо перед собой и избегаете глядеть на пассажира, сидящего рядом с вами. Для других ситуаций существуют иные церемонии.

По мнению доктора Зоммера, защита личного пространства требует подходящих сигналов на языке тела, соответствующих поз или жестов, а также выбора места. Как вы усаживаетесь за пустым столом, когда вы хотите, чтобы другие люди не присоединились к вам? Какой язык тела вы используете? Исследование, проведенное Зоммером среди университетских студентов, показало, что в тех случаях, когда человек, желающий уединения, садится за стол, он использует два способа. Во-первых, он постарается занять место как можно дальше от людей, отвлекающих его, или же овладеть целым столом.

Если вы стремитесь добиться уединения, удаляясь от других, то вы решаете задачу с помощью тактики отступления. Вы, например, занимаете место на углу стола. На языке тела вы заявляете: "Сядите к моему столу, но оставьте меня в покое. Я нарочно расположился на углу, чтобы другой человек, который усядется за стол, смог бы сесть от меня как можно дальше". Другой подход - наступательный и характеризуется попыткой занять весь стол. Более агрессивный человек садится в центре стола. На языке тела он заявляет: "Оставьте меня в покое. Вы не сможете сесть, не побеспокоив меня. Поэтому поищите себе другой стол!".

Среди других наблюдений Зоммера было следующее: студенты, придерживавшиеся тактики отступления, которые хотели как можно дальше отдалиться от других, садились спиной к двери. Студенты, которые хотели завладеть всем столом, садились к двери лицом. Большинство же студентов, вне зависимости от избираемой ими

тактики, предпочитали садиться в конце комнаты за маленьким, а не большим столом.

На языке тела студенты, которые садились в центре стола, заявляли о своем желании занять господствующее положение, о своем умении постоять за себя и о желании иметь стол в своем распоряжении.

Студенты, которые садились на углу стола, показывали, что они хотят оставаться наедине: "Я не возражаю, если вы присядете к столу, но если вы так поступите, то я буду сидеть на максимальном удалении от вас. Вы можете поступать, как вам угодно. В любом случае, каждый из нас будет в уединении".

Аналогичным образом люди занимают места на скамейках в парках. Если вы хотите уединения и садитесь на пустую скамейку в парке, то скорее всего вы сядете на край, показывая всем своим видом: "Если вы хотите сидеть на этой скамейке, то здесь достаточно места для того, чтобы оставить меня в покое". Если вы не хотите, чтобы кто-нибудь еще сел на скамейку, то вы сядете в ее центре и тем самым передадите сообщение: "Я хочу, чтобы эта скамейка находилась в моем полном распоряжении. Если вы сядете, вы совершите акт агрессии".

Если же вы готовы допустить присутствие других людей на скамейке, то вы можете подвинуться в сторону, но не пересечь на самый край.

Эти действия в борьбе за уединение отражают психологические особенности людей. Они показывают, что экстраверты будут отстаивать свое уединение, сражаясь против всего мира. Интроверты же будут защищать свое уединение, соглашаясь пойти на уступки другим людям, но удерживая их на расстоянии. В обоих случаях люди используют различные сигналы, прежде всего связанные с размещением себя в пространстве. "Я располагаюсь здесь, и таким образом я объявляю: "Не подходите ко мне" или "Садитесь, но не мешайте мне".

Это аналогично сигналам, которые передаются окружающим людям различными позами: за столом в кабинете, когда подается сигнал: "Не подходи, я достоин уважения"; на судейской скамье в зале суда, когда сигнал означает: "Я возвышаюсь над всеми вами, и

поэтому мое суждение является наилучшим"; приближаясь к другому и сигнализируя тем самым ему: "У тебя нет никаких прав. Я двигаюсь вперед, куда хочу, и поэтому я выше тебя".

Глава 5. Маски, которые носят люди

Улыбка, которая скрывает душу.

Существует много методов, с помощью которых мы можем защитить наши личные зоны. Одним из них является использование масок. Лицо, которое мы открываем миру, лишь в редких случаях является нашим подлинным. Показывать на лице или в наших действиях то, что мы по-настоящему чувствуем, считается признаком необычного, почти ненормального поведения. Вместо того, чтобы раскрывать миру наши чувства, мы подчиняем строгой дисциплине выражения нашего лица и наши телодвижения.

Доктор Эрвин Гоффман в своей книге "Поведение в общественном месте" заявляет, что очевидными свидетельствами этой дисциплины являются наше внимание к внешности, одежде и прическе. С помощью своего внешнего облика, одежды и прически мы многое рассказываем о себе своим друзьям и коллегам. Доктор Гоффман отмечает, что от среднего человека в нашем обществе ожидают, что в общественном месте он появится аккуратно одетым и тщательно выбритым, умытым и причесанным. Это исследование, написанное шесть лет назад, не принимало во внимание того, что молодые люди могут появиться в обществе с длинными, нечесаными волосами, небритыми, а их вид будет более небрежным и раскованным. Однако и этот вид теперь привычный, поскольку стал соответствовать общепринятому идеалу.

Гоффман указывает на то, что в течение дня, например в часы пик в метро, тщательно подогнанные маски немного сползают с нас и становится заметным выражение "праведной и смертельной усталости", которое по-настоящему раскрывает наше истинное лицо. Мы теряем управление нашим защитным механизмом и из-за усталости забываем контролировать свое лицо. Постарайтесь взглянуть на лица людей в переполненном автобусе, вагоне метро или железнодорожном вагоне во время часа пик в конце рабочего

дня. Посмотрите, сколько обнаженной человеческой природы выступает во всех лицах.

Изо дня в день мы закрываем эту обнаженную человеческую суть. Мы держим себя под строгим контролем, чтобы наше тело по небрежности не выплеснуло наружу то, что наш ум не сумел скрыть. Мы постоянно улыбаемся потому, что улыбка - это не только знак веселья или удовольствия, но и извинения, наш защитный сигнал.

Я сажусь рядом с вами в переполненном ресторане. Моя полуулыбка означает: "Я не хотел вам мешать, но это - единственное свободное место".

Я задел вас в кабине лифта, и моя улыбка вам объясняет: "Я не хотел проявлять агрессивность. Извините меня, пожалуйста".

Неожиданная остановка автобуса сбивает меня с ног, и я падаю на соседнего пассажира. Моя улыбка говорит: "Я не намеревался падать на вас. Я прошу вашего прощения".

И так мы улыбаемся целый день, хотя на самом деле мы раздражены и сердиты. На работе мы улыбаемся нашим клиентам, нашему начальству, нашим подчиненным. Мы улыбаемся нашим детям, нашим соседям, нашим мужьям, женам и родственникам. На самом деле лишь незначительная часть наших улыбок реальная. Большинство - лишь маски, которые мы носим.

В маскировке участвуют не только мускулы лица. Мы маскируем все наше тело. Женщины обучаются искусству сидеть так, чтобы скрывать свою сексуальную привлекательность, особенно когда на них короткие юбки. Они носят лифчики для того, чтобы держать груди на месте и скрывать излишнюю сексуальность. Мы держим себя прямо и застегиваем на все пуговицы рубашки, втягиваем свой живот и прибегаем к различным способам маскировки лица. У нас есть лица для вечеринок, для работы и даже похоронные лица. Даже для тюрьмы у нас есть специальные лица.

В книге "Этикет тюрьмы" доктор Филлипс пишет, что новые заключенные обучаются, как строить апатичное и бесхарактерное выражение лица. Когда же заключенные остаются одни, то они в качестве компенсации за долгое ношение маски безразличия начинают преувеличенно улыбаться, смеяться и выражать свою ненависть по отношению к тюремщикам.

С годами маски все труднее носить. Некоторым женщинам, которые всю жизнь полагались на красоту своих лиц, становится все труднее по утрам "собрать свое лицо вместе". Старые мужчины расслабляют мускулы своих лиц. С годами щеки все больше опускаются. нахмуренные брови не разводятся, а морщины не разглаживаются.

Снимите маску.

И опять-таки возникают ситуации, когда маска спадает. В машине, когда наши личные зоны расширяются, часто мы чувствуем, что можем сбросить маски. Порой, когда кто-нибудь висит у нас на хвосте или врезается в ряд перед нами, мы начинаем извергать потоки ругательств, которые потрясают своей преувеличенной реакцией. Почему мы выбрасываем столько сильных эмоций в такие минуты? В конце концов почему нас так волнует, если машина обгоняет нас или слишком близко подходит к нам?

Дело в том, что в таких ситуациях мы становимся невидимыми и необходимость в маске пропадает. Именно поэтому мы реагируем так бурно.

Сбрасывание маски часто говорит нам, что носить маску необходимо. Маску часто сбрасывают в психиатрических больницах. Психический больной, как и пожилой человек, может игнорировать многие обычно принятые в обществе маски. Доктор Гоффман рассказывал о душевнобольной женщине, у которой было неверно надето нижнее белье. Сначала она попыталась поправить его, задрала юбку у всех на виду, но когда это у нее не получилось, она сняла с себя все и затем надела все предметы одежды правильно.

Игнорирование такого обычного способа маскировки как одежда, невнимание к своему внешнему виду и уходу за собой являются очевидными признаками психического расстройства. Напротив, первым признаком психического выздоровления является интерес к своему внешнему виду.

Точно так же как прогрессирующее психическое расстройство заставляет пациента утрачивать связь с реальностью, путаться в способах словесного выражения, говорить вещи, которые не имеют ничего общего с действительностью, этот же процесс мешает ему выразить себя правильно с помощью языка тела. Здесь он также

теряет контакт с реальным миром. Он делает заявления, которые нормальные люди обычно не высказывают вслух. Он отказывается соблюдать общественные условности и ведет себя так, как будто он перестает обращать внимание на окружающую аудиторию.

И все же утрата психически больным контроля над своим языком тела может дать ключ к пониманию того, что творится в его сознании. В то время как пациент может перестать говорить, он не перестает выражать свои мысли через язык тела. Он может высказывать правильные или ошибочные суждения, но его тело не может "замолчать". В то же время он может сдерживать свой язык тела, если он ведет себя так, как это Принято между людьми. Другими словами, если он ведет себя разумно, он будет до предела ограничивать поток информации на языке тела.

Но если он поступает разумно, то он, конечно, является разумным. Иных критериев для определения разумного состояния нет. Поэтому безумный человек должен выразить свое безумие действием и таким образом сообщить об этом миру на языке тела. В случае психически больных это послание является криком о помощи. Такой взгляд на поведение людей с психическими расстройствами открывает совершенно иные пути для их лечения.

Маскировка не может прикрыть невольных действий. Напряженная ситуация заставляет людей покрываться испариной, и нет никаких возможностей скрыть это. В других непривычных ситуациях у людей могут начать трястись руки или дрожать ноги. Мы можем скрыть эти проявления волнения, положив руки в карман или присев и сняв таким образом давление на дрожащие ноги. Мы можем также быстро двигаться, чтобы наша дрожь не была заметной. Страх может быть скрыт энергичными действиями, направленными на устранение причины вашего страха.

Маска, которая не сходит с лица.

Необходимость в маскировке бывает настолько велика, что процесс становится самопроизвольным и маску уже невозможно снять. Существуют некоторые ситуации, как например, при половом акте, когда маску следует снять для того, чтобы получить полное наслаждение, но многие из нас могут снять маску лишь в полной темноте. Человек боится, что его тело на своем языке расскажет о

нем партнеру. Для многих людей даже темнота недостаточна для снятия масок. Даже в темноте они не могут снять панцирь, которым защищают себя во время полового акта.

По мнению Гоффмана, это объясняет большое число фригидности среди женщин среднего класса. Однако в своих исследованиях Кинси показал, что еще в большей степени прибегают к сдержанности в половых отношениях женщины из рабочего класса.

Часть наших познаний о том, как следует маскировать свои чувства является приобретенной в результате общения с другими людьми, а часть - результат специальных кодексов поведения. Описание маскировки часто содержится в книгах по этикету. Эти книги диктуют, что следует, а что не следует делать на языке тела. В одной книге написано, что является неприличным потирать свое лицо, дотрагиваться до зубов или чистить ногти на людях. Что надо делать со своим телом и своим лицом, когда вы встречаете своих друзей, точно описано в книге по этикету Эмили Пост. В ее книге даже написано, что следует не замечать женщин в общественных местах.

Многие из правил этикета являются общепринятыми для всего человечества, но немало правил отличаются друг от друга в зависимости от культурной среды.

Некоторые аборигены Австралии проявляют вежливость, избегая глядеть в глаза друг другу. В Америке же вежливым считается смотреть друг другу в глаза во время беседы.

Когда личность перестает быть личностью?

В любой культуре возникают ситуации, когда маска может спасти. Черные жители южных штатов знают "ненавидящий взгляд" белых, который бывает вызван лишь неприязнью к цвету кожи своего собеседника. Тот же самый взгляд, направленный на белого человека, может быть спровоцирован лишь совершенно недопустимым поступком того, на кого направлен этот "луч ненависти". Культура поведения в южных штатов совершенно не допускает, чтобы черный посмотрел так на белого ни при каких обстоятельствах.

Одной из причин, почему белый человек позволяет себе сбросить маску со своего лица, состоит в том, что, с точки зрения белого южанина, черный не личность, он - предмет, о мыслях и

переживаниях которого не стоит задумываться. Однако на Юге у черных жителей существуют свои тайные знаки. С помощью определенного движения глаза черный человек может сказать другому, что тот является его черным братом, хотя его кожа так светла, что он может вполне сойти за белого. Но другое движение глаза может предупредить черного, сообщив ему: "Я выдаю себя за белого". В нашем обществе детей часто рассматривают как обезличенных существ. Аналогичным образом относятся и к слугам. Возможно сознательно, а возможно бессознательно мы считаем, что перед этими обезличенными существами не следует носить маски. Мы не боимся задеть чувства обезличенных существ. Какие у них могут быть чувства, чтобы их можно было задеть?

Это отношение обычно расценивается как проявление классового подхода. Класс, находящийся наверху в обществе, ведет себя так по отношению к классу, находящемуся внизу. Мы не обязательно будем стараться надеть маску на работе в присутствии своего подчиненного, дома - в присутствии своего слуги или своего ребенка.

Я как-то сидел в ресторане со своей женой. Через столик от нас сидели две пожилые женщины и попивали свои коктейли. Все в них - от их мехов до причесок - кричало на весь ресторан: "Богатство!". Их поведение лишь подчеркивало это сообщение. В переполненном ресторане они разговаривали друг с другом так громко, что их голоса разносились по всему залу. Однако содержание их разговора касалось их личных и даже интимных дел. В результате все остальные посетители ресторана для того, чтобы сохранить иллюзию уединенности должны были вести себя так, как будто они ничего не слышали из разговора двух женщин, а беседовать напрягаясь, чтобы не обращать внимание на громогласный диалог этих дам.

На языке тела эти две женщины сообщали: "Вы не имеете никакого значения. Вы все, в сущности, не являетесь людьми. Вы - обезличенные существа.

Имеет значение лишь то, что мы собираемся сделать, а это никого не должно смущать".

Вместо того, чтобы использовать свои тела для передачи этого послания, две дамы использовали громкость голоса. При этом голоса

передавали и конкретную информацию, и одновременно другую информацию, которую обычно передают с помощью языка тела.

В вышеприведенном случае маска сбрасывается, но это служит для выражения презрительного отношения к другим людям. Снятие маски перед обезличенным существом часто не является демаскировкой. В большинстве же случаев мы сохраняем наши маски на лице. Для этого существуют важные причины. Часто снимать маску опасно. Когда к нам на улице приближается нищий, то, если мы не хотим ему ничего подать, нам важно притвориться, что его здесь нет, и мы его не видим. Мы закрепляем нашу маску, отворачиваемся или спешим мимо. Если мы позволим себе снять маску и взглянуть на нищего как на личность, нам придется не только обратиться лицом к нашей совести, но и открыться перед его просящим взглядом, умоляющими словами и его попытками привести нас в смущение.

То же самое можно сказать про многие случайные встречи. Мы не можем позволить себе растрчивать время на обмен словами и любезностями, по крайней мере, в городских условиях. Вокруг нас слишком много людей. В деревне или пригородных жилых кварталах дело обстоит по-другому. По этой причине там люди меньше прибегают к маскировке.

Кроме того, показывая свое подлинное лицо, мы открываем себя для малоприятных истолкований нашей натуры. Гоффман хорошо раскрыл это обстоятельство на примере психиатрической лечебницы. Он описал одного пациента средних лет, который постоянно шагал по коридорам больницы, держа в руках сложенную газету и зонтик в чехле. На его лице было выражение человека, который опаздывает на деловое свидание. Для этого больного было чрезвычайно важно делать вид, будто он обычный бизнесмен, хотя он не обманывал никого, кроме самого себя.

В восточных странах маскировка может быть чисто физическим процессом. Обычай носить паранджу или чадру позволяет женщинам скрывать свои эмоции и защищать их от агрессии мужчин. В этих странах язык тела общепризнан и считается, что мужчина при малейшей провокации со стороны женщины постарается навязать ей половые отношения. Паранджа позволяет женщине скрывать часть лица и прятать любую невольную гримасу, которая может быть

истолкована как поощрение мужчины. В семнадцатом веке женщины высшего света Западной Европы использовали для этих же целей веера и маски на палочках.

Мазохист и садист.

Во многих случаях маскировка может быть использована как инструмент психологической пытки. Возьмем пример Энни, жены Ральфа, который старше своей супруги, имеет лучшее образование и очень хорошо сознает то обстоятельство, что Энни не равна ему в интеллектуальном и социальном отношении. Однако парадоксальным образом Ральф полюбил Энни и решил, что она лучше всего подходит для него в качестве жены. Это не помешало ему начать свою игру с Энни, игру с чрезвычайно сложными правилами.

Когда Ральф возвращается домой после рабочего дня, жизнь в доме следует согласно раз и навсегда заведенному ритуалу. Ральф приходит домой в шесть, моется, читает вечернюю газету до шести тридцати. В этот момент Энни должна позвать его к ужину. Энни нужно приготовить ужин точно в шесть часов тридцать минут: ни минутой раньше, ни минутой позже. Энни садится за стол и украдкой следит за выражением лица мужа. Ральф знает, что она за ним наблюдает. Она знает, что он чувствует ее постоянное внимание к его выражению лица. Но никто никогда не признается в этом.

Ральф никак не дает Энни понять, нравится ли ему еда. Тем временем Энни уже сочинила целый драматический сюжет, вполне пригодный для мыльной оперы. У нее на душе скребут кошки: а вдруг Ральфу не понравится еда? В этом случае они весь вечер проведут в полном молчании.

Энни ест неуверенно, поминутно взглядывая на бесстрастное лицо Ральфа. Сумела ли она правильно приготовить ужин? Удалась ли ей подливка? Она точно следовала рецепту, но добавила свои специи. А что если она ошиблась? Да, возможно, что именно так и случилось! Она чувствует, как у нее обрывается сердце, а все тело напряжено от волнения. Нет, решительно Ральфу не понравилась еда. Кажется, его губа искривилась в презрительной ухмылке.

Ральф, разыгрывая свой сюжет мыльной оперы, отрывается от тарелки, долго глядит на Энни с непроницаемым лицом, пока та

переживает смертные мучения, и, наконец, его лицо медленно расплывается в улыбке одобрения. И неожиданно, чудесным образом, вся душа Энни начинает петь от счастья. Жизнь - чудесна! Ральф - ее любовь! Она - очень, очень, очень счастлива! Она возвращается к своей еде, которая теперь ей доставляет удовольствие, и жадно поглощает ее.

Тщательно управляя своей маской и синхронизируя каждое свое телодвижение, Ральф сумел осуществить свою пытку и получить желанное им удовольствие. К таким же приемам он прибегает и ночью, находясь в постели с Энни. Ни единым намеком он не дает ей понять, займется ли он любовью с Энни или нет. Энни опять должна пережить мучительные сомнения: "Дотронется он до меня или нет? Любит ли он меня или нет? Как я вынесу, если он отвергнет меня?"

Когда, наконец, Ральф дотрагивается до нее, Энни испытывает прилив экстаза. Не нам решать вопрос о том, является ли Энни жертвой или соучастницей в этой игре. Здесь мы хотели бы только обсудить вопрос о том, как используется маска для осуществления пытки. Садистско-мазохистские отношения Энни и Ральфа странным образом приносят им обоим удовлетворение.

Однако выгоды от игры в маски обычно более очевидны для носителей масок.

Как сбросить маску.

Реальные или воображаемые выгоды от ношения маски заставляют нас с большой неохотой отказываться от нее. Помимо прочего с помощью маски мы навязываем людям отношения, в которых они не заинтересованы. Мы боимся оказаться отвергнутыми без наших масок. И в то же время ношение масок может лишить нас отношений, которые мы желали бы иметь. Не теряем ли мы столько же, сколько и обретаем благодаря маскам?

Возьмите, например, Клодию. Она - привлекательная женщина, которой недавно перевалило за тридцать, тонкая натура. Благодаря тому, что она работает в крупной финансовой конторе, Клодия постоянно общается с многими мужчинами в течение дня, и ее часто приглашают на свидания. Однако она остается незамужней и, хотя она не хотела бы это признать, до сих пор - девственница.

Клодия утверждает, что в этом не ее вина. Она - страстная девушка, и с ужасом взирает на перспективу бесплодной жизни старой девы. Почему же ей не удастся увлечь мужчин эмоционально и сексуально? Клодия не знает почему. Ответ знают мужчины, которые ходили на свидания с ней.

"Она дает вам отпор, - ответил один из них. - Черт побери, мне нравится Клодия. На работе она восхитительна, и я пошел с ней раз на свидание. Однако как только что-то начинает наклевываться, она замерзает и ее ответ совершенно ясен: "Не тронь меня! Это не для меня!" - Тогда кому вообще нужна вся эта канитель?"

Действительно, кому? Кто может разглядеть за грозным фасадом Клодии пылкую и страстную женщину? Боясь быть отвергнутой, Клодия спешит первой объявить об отказе, еще до начала серьезных событий. Таким образом она избегает того, чтобы ей нанесли рану. Ей никогда не отказали, потому что она первой спешит отказать другим.

Глупо? Возможно, но это эффективный способ не стать отвергнутой, если вы считаете, что это самое страшное, что может с вами случиться. Для Клодии дело обстоит именно так. Поэтому вместо того, чтобы рисковать, она проведет оставшуюся жизнь в одиночестве.

Маскировка Клодии - ненужная и приносит ей много вреда, но существуют и необходимые маски, ношение которых предписано общественными нормами. Человек, который маскирует свое лицо в соответствии с этими правилами, может быть, отчаянно желает прибегнуть к языку своего тела. Однако обычай запрещает ему это сделать.

В качестве примера приведу рассказ о семнадцатилетней девушке, которая пришла к моей жене, чтобы рассказать ей о своих проблемах.

"Каждый день я возвращаюсь на автобусе с одним мальчиком. Я его не знаю. Он сходит на моей остановке. Мне он нравится. Мне кажется, что я ему нравлюсь. Я хотела бы с ним познакомиться, но не знаю, как это сделать".

Исходя из своего жизненного опыта моя жена предложила девушке в следующую поездку на автобусе взять неудобные, тяжелые

свертки и споткнуться и рассыпать свертки по мостовой, как только она выйдет из автобуса.

К моему удивлению, этот трюк сработал. Так как на этой остановке сходило только два пассажира, то единственным кавалером, кто в точном соответствии с нормами этикета, бросился на помощь даме, попавшей в беду, был понравившийся ей молодой человек. Он помог собрать пакеты, и они смогли сбросить маски. К тому моменту, когда он довел ее до дома, они уже настолько познакомились друг с другом, что девушка могла пригласить его в дом выпить "Кока-колу". И дело пошло на лад.

Стало быть, в нужное время маску следует сбрасывать, если личность хочет расти и развиваться, если она хочет строить полноценные отношения с другими людьми. Большая проблема состоит в том, что, проносив маску всю жизнь, ее не так-то легко сбросить.

Иногда маску можно сбросить, только одев другую маску. Человек, который одевается в клоунский наряд для любительского спектакля, часто освобождается от запретов и сдерживающих начал. В этом костюме он может шутить, дурачиться и проказничать с полной раскрепощенностью.

Однако в этом случае мы имеем дело с двойной маскировкой, созданием двойных оборонительных рубежей, позволяющих сбросить маску. Парадоксальным образом одновременно с постоянной потребностью держать язык нашего тела под контролем, существует жгучее стремление выкрикнуть на весь белый свет: кто мы такие; что мы желаем, сбросить маску, то есть освободить себя и общаться свободно с другими людьми.

Глава 6. Чудесный миг прикосновения

Приди и поддержи меня за руку.

Однажды я взялся вести класс художественной прозы для группы молодых людей в местной школе. Одним из моих учеников был четырнадцатилетний Гарольд - прирожденный возмутитель спокойствия. Красивый, крупный для своего возраста Гарольд обладал способностью всюду создавать себе врагов, даже если он и не очень старался. Правда, обычно, он очень старался.

К пятому уроку его все дружно ненавидели, и он уверенно шел к своей цели - развалу нашей группы. Я, со своей стороны, был в отчаянии. Я перепробовал все подходы - от доброты и дружелюбия до злобы и суровой дисциплины, но ничего не помогало. Гарольд оставался мрачной, разрушительной силой.

Однажды, когда он зашел слишком далеко, дразня одну из девочек, я схватил его двумя руками. Как только я это сделал, я понял свою ошибку. Что мне теперь делать? Отпустить его? Тогда он будет победителем. Ударить его? Вряд ли это стоит делать, учитывая разницу в возрасте и наших размерах.

И вдруг в миг озарения я повалил его на землю и стал щекотать. Сначала он взревел от злости, а потом стал хохотать. Только когда сквозь спазмы смеха он пообещал мне, что будет вести себя как следует, я отпустил его. Защекотав его, я вторгся в его личную зону, и он не смог использовать ее в качестве оборонительного рубежа.

С тех пор Гарольд вел себя хорошо. Более того, он стал моим самым преданным другом и товарищем. Он вечно вис у меня на руке или на шее. Он толкал меня, он стремился приблизиться ко мне. Я не отталкивал его, и мы с успехом закончили наш курс. Меня поразило, что, вторгнувшись в его личное пространство, я впервые смог по-настоящему установить с ним контакт.

Из этого опыта следует, что иногда маски должны быть сброшены и контакт должен быть установлен с помощью физического прикосновения. Во многих случаях мы не сможем добиться эмоциональной свободы, пока не выйдем за пределы нашего физического пространства, сбросив маски, которые мы носим для самозащиты, и не прикоснемся к другому человеку.

Осознав это, ряд психологов пришел к выводу о необходимости создать новую школу терапии, во многом основанную на языке тела и использующую прорыв через маскировку с помощью телесного контакта.

Маски, которые деформируют личность.

Прежде чем дети научатся запретам нашего общества, они начинают изучать мир с помощью прикосновения. Они дотрагиваются до своих родителей, трогают себя, проверяют на

прочность окружающие их предметы. Им нравится прикасаться к холодному, горячему, гладкому, царапающему.

Но по мере того, как ребенок растет, его восприятие мира через прикосновения ослабевает. Он учится создавать вокруг себя щиты и панцири, он узнает о своих территориальных потребностях на языке своей культурной среды. Он открывает для себя, что маскировка может его защитить от ударов, но она же и помешает ему испытать все грани эмоции. Он начинает понимать, что проигрывая в самовыражении, он выигрывает в самозащите.

К несчастью, по мере того как ребенок растет и становится взрослым, маски часто твердеют и превращаются из защитных покровов в уродующие футляры. Взрослый может увидеть, что, хотя маска помогает ему сохранять свое уединение и защищает его от ненужных отношений, она также ограничивает его свободу и мешает развивать отношения, которые ему приятны, и наоборот, мешает разорвать деловые, но далеко не приятельские отношения.

Оказавшись в тупике, сознание взрослого приходит в демобилизованное состояние. Но так как работа мозга отражается на физической деятельности, то такой человек утрачивает и физическую мобилизованность. На основе экспериментов, проведенных в институте Эйзален (Калифорния), и наблюдений за людьми, жившими долгое время в изоляции в Антарктиде, была разработана новая терапия, которая построена на преодолении сначала физической демобилизованности, а затем и умственной.

Доктор Уильям С. Шутц много написал относительно новых методов лечения с помощью так называемых "групп встреч". Эти методы направлены на то, чтобы помочь человеку сохранить свою личность в условиях давления на нее современного общества. В этой психотерапии существенную роль играет язык тела. Для того чтобы показать сколько чувств и поведенческих реакций отражено в языке тела, доктор Шутц приводит целый ряд выражений, которые описывают поведение и эмоциональное состояние с помощью слов, обозначающих различные положения органов тела: "взвалить на плечи ношу новых обязанностей", "протянуть руку помощи", "пошел навстречу нашему предложению", "выше голову!", "грубо попрал", "толстокожий", "отмахнуться", "и ухом не повел", "глазом не моргнув",

"попасть в поле зрения" и т.д. Каждое из этих выражений, используемое в переносном смысле для описания эмоций или эмоционально насыщенных действий, в то же время изображает соответствующее телодвижение, которое может сопровождать именно эти эмоции и действия. Когда мы рассматриваем эти словесные выражения, мы можем понять предположение Шутца о том, что "психологические установки влияют на позы тела и функции человеческого организма". Он приводит высказывание доктора Айды Рольф о том, что эмоции закрепляют определенные положения тела. У человека, который постоянно несчастлив, постепенно появляются морщины, придающие постоянно нахмуренное выражение лица. Агрессивный человек, который часто выдвигает голову вперед, затем вырабатывает уже эту привычку и не может ее изменить. По мнению доктора Рольф, его эмоции закрепляют эту позу. В свою очередь, эта поза вызывает к жизни соответствующие эмоции. Если у вас на лице постоянно играет улыбка, то, считает доктор Рольф, это влияет и на ваш внутренний мир и заставляет вас улыбаться в душе. То же самое верно в отношении нахмуренного лица или иных гримас и поз тела.

В своей книге "Физическая динамика структуры характера" доктор Александр Лоуэнн добавляет к этому замечание, что все невроты проявляются в структуре и функциях человеческого тела. "В человеческой речи нельзя найти столь же ясные и недвусмысленные слова, которые существуют в языке тела".

Он также связывает функции тела с эмоциями" Согнувшийся человек, считает он, вряд ли обладает столь же сильным характером, как человек с прямой спиной. С другой стороны, человек с прямой спиной не склонен проявлять гибкость, характерную для сгорбившегося человека.

Вы таков, каким себя ощущаете.

Возможно, знание о связи между позой и эмоциями привело к тому, что в армии заставляют солдат стоять прямо, не шелохнувшись. Эта поза выражает надежду, что именно так они будут стоять, перед лицом вражеского наступления. Разумеется, есть определенная доза правды в стереотипном представлении о старом вояке, который постоянно держит себя так, как будто "аршин проглотил" и проявляет прямолинейность в суждениях и негибкость в действиях.

Лоуэн заметил, что выдвинутые вперед плечи отражают подавленный гнев; плечи, поднятые вверх - страх; распрямленные плечи - готовность принять на себя груз ответственности; опущенные плечи - сознание большого груза забот и проблем.

В этих предположениях Лоуэна не всегда можно отделить факт от литературной фантазии, особенно когда он объясняет посадку головы потенциалом и качеством личности. Он говорит о длинной, гордой шее или короткой, бычьей шее.

Однако в рассуждениях Лоуэна о связи между эмоциональными состояниями и их физическими проявлениями есть много справедливого. Если в том, как человек ходит, садится, встает, двигается, проявляется его характер, а язык тела раскрывает его настроение и личность, его способность к общению с другими людьми, то тогда существуют способы, чтобы изменить человека, изменив его навик тела.

В своей книге "Радость" Шутц замечает, что группы людей часто сидят, сложив руки и ноги, и тем самым показывают, что они устали, хотят уединения и будут сопротивляться любым попыткам вступить с ними в контакт. Шутц считает, что, если такого человека попросить разнять свои руки и ноги, раскрыть себя физически, то такой человек будет готов к контакту с остальной группой. И все же не мешает узнать, что хочет сказать человек на языке тела, когда он сидит со скрещенными на груди руками и перекрещенными ногами. Часто это важно узнать для самого человека, сидящего в такой позе. Он должен знать о причинах своего напряжения, прежде чем начнет его снимать.

Как разбить скорлупу.

Как вы выбираетесь из своей скорлупы? Как вы устанавливаете контакт с другими людьми? Для того чтобы сделать первый шаг в самоосвобождении, надо понять устройство скорлупы, которая вас окружает. Недавно находясь в центре учебной подготовки консультантов по профессиональной ориентации Нью-Йоркского университета, я увидел ряд видеозаписей, на которых были запечатлены интервью между будущими консультантами и детьми, нуждающимися в их помощи.

Одна видеозапись запечатлела беседу симпатичной, хорошо одетой белой девушки, вид которой излучал благополучие и респектабельность, с черной девочкой четырнадцати лет. Вид девочки явно свидетельствовал о том, что у нее куча проблем и она интроверт. Она сидела за столом, опустив глаза вниз. Ее лицо было спрятано от камеры. Своей левой рукой она закрывала глаза, а правая рука вытянулась через весь стол.

До тех пор пока шло интервью, девочка загромождала глаза своей левой рукой. Она ни разу не подняла глаз, хотя она не смущалась и не запинаясь в своих ответах, и ее речь была вполне связной. Однако ее правая рука медленно пробиралась все дальше и дальше по направлению к консультанту. Ее пальцы продвигались вперед, затем отбегали назад. Казалось, они приглашали: "Дотронься до меня! Ради всего святого, дотронься до меня! Возьми мою руку и заставь меня взглянуть на тебя!"

Однако девушка, явно неопытная в методах проведения консультаций и напуганная своей первой беседой, сидела прямо как доска, перекрестив ноги и сложив руки на груди. Она курила и двигалась лишь, когда ей было нужно стряхнуть пепел с конца сигареты. Но, сделав это, она тут же прикладывала руку к груди в жесте самозащиты. Ее физическое поведение красноречиво выражало ее внутреннее состояние: "Я напугана до смерти. Я не могу до тебя дотронуться. Я не знаю, что мне делать, но я должна себя защитить".

Как "разблокировать" эту наглухо закрытую ситуацию?

Профессор педагогики доктор Арнольд Бакхаймер объяснил мне, что первым шагом в "разблокировании" явился показ консультанту видеозаписи (которая производилась камерой, скрытой и от консультанта и от консультируемой). После этого последовала долгая дискуссия на тему, как она себя держала и почему. Консультант имел возможность увидеть и проанализировать свои страхи и сомнения, свою скованность и напряженность. На следующей встрече она уже попыталась сразу же установить с девочкой физический, а затем и устный контакт.

Прежде чем ее встречи с девочкой завершились, консультант, проанализировав и скорректировав свое поведение, сумела не

только добраться до сердцевины проблем девочки на уровне словесных понятий, но и достигнуть этого же на физическом уровне. В последнем интервью она обняла девочку, прижала ее к себе и приласкала ее как мать, то есть сделала то, что больше всего было ей нужно.

Начинался же диалог в условиях взаимного непонимания и недоверия. Опустив голову и закрывая глаза рукой, девочка говорила: "Мне стыдно. Я не могу показать вам свое лицо. Я боюсь". В то же время ее правая рука, двигавшаяся постоянно по столу, говорила: "Дотронься до меня. Успокой меня. Установи контакт со мной". Консультант же, скрестив руки на груди и усевшись прямо, отвечала: "Я боюсь. Я не могу дотронуться до тебя и не позволю тебе нарушить мое личное пространство".

Лишь только когда произошло взаимное вторжение в пространство другого и был установлен прямой физический контакт, нуждающаяся смогла получить помощь. Установление контакта или нарушение уединения, необходимого для слома барьеров, не обязательно должно быть осуществлено физически. Такой прорыв может быть облечен и в словесную форму. Недавно в Чикаго я встретил интересного молодого человека, который остановился в моем отеле. Он обладал уникальной способностью срывать маски людей и уничтожать барьеры. Однажды мы шли с ним по улице мимо ресторана, сделанного в стиле XIX века. Швейцар был одет в костюм соответствующей эпохи, но и без этого он был человеком, подавлявшим своим величественным видом.

Мой друг остановился, подошел к швейцару и, к моему удивлению, начал с ним разговор о его семье, его надеждах на будущее и его достижениях. Мне это казалось представлением в дурном вкусе. В жизнь других людей обычно так не врываются.

Я был уверен, что швейцар обидится, смутится и уйдет. К моему удивлению, ничего этого не произошло. Лишь после секундной задержки швейцар стал отвечать моему другу, а через десять минут он уже поведал ему обо всех своих надеждах и поделился с ним всеми своими проблемами. Мы оставили его в отличном расположении духа. Пораженный, я спросил моего приятеля: "И часто вы так поступаете?"

"А почему бы и нет? - ответил тот. - Мне не безразличен этот человек. Я хотел узнать про его проблемы и дать ему пару хороших советов. Он это хорошо воспринял. Я почувствовал себя лучше после этого, а он лучше после беседы со мной".

Молчаливый прием.

То, что он сказал, справедливо, но отнюдь не все обладают даром презреть общественные условности и без труда преодолеть социальные барьеры. К тому же далеко не всем из таких людей удается не задеть тех, к кому они обращаются. Я, например, не знаю, удавалось ли моему другу заговорить с такой же легкостью и теми, кто занимал положение более высокое, чем он. Многие из нас рассматривают швейцаров как обезличенные существа, и, возможно по этой причине, тот швейцар был благодарен за то, что на него обратили внимание, как на человека.

Но даже если мы не можем установить контакт с человеком с помощью слов, мы можем дотронуться до него бессловесными способами, включая или исключая физический контакт. Один из удачных способов такого рода придумал мой друг-психолог. Он пригласил своих друзей и знакомых на прием с коктейлями, предупредив, что это будет бессловесным собранием.

Приглашение гласило: "Прикасайся, глазами и вкушай, но не произноси ни слова. Мы проводим весь вечер в бессловесном общении".

Моя жена и я застонали, прочитав текст приглашений, но нам было неудобно отказаться от его принятия. Мы пошли и, к нашему удивлению, вечер был потрясающе интересным.

Комната была обставлена так, что не было ни одного сидения. Мы стояли, толпились, танцевали и жестикулировали, строили гримасы, загадывали друг другу шарады, - и все это без единого слова.

На этом собрании мы знали лишь одну пару, и сами представляли себя друг другу. Нашему знакомству друг с другом мешало, или помогало молчание. Нам пришлось основательно поработать для того, чтобы объяснить, кто мы такие, и понять, кто наши новые знакомые, но, как ни странно, к концу вечера мы довольно хорошо разобрались, кем были наши новые друзья.

Поскольку словесный уровень общения отсутствовал, наши маски утратили половину своих опор. Они легко спали с нас, и мы обнаружили, что без них мы можем гораздо лучше устанавливать контакты, которые были главным образом физическими.

В тишине все акценты, все вычурности речи, которые подчеркивали статус человека, были устранены. Я пожал руку человеку и заметил, что у него на руках мозоли. Это привело к тому, что он разыграл передо мной мимическую импровизацию, рассказывающую, что он работает в бригаде строителей. Без барьера слов мы гораздо лучше установили контакт между людьми разных социальных положений и профессий.

Это напоминало игру на вечеринке, но в этой игре было существенное отличие. В ней не было победителей и проигравших, а результатом было взаимопонимание между людьми. Существуют и другие игры, направленные на то, чтобы усилить взаимопонимание, сделать язык тела понятным друг другу и убрать барьеры, которые мы воздвигли для самозащиты.

Игры ради здоровья.

Доктор Шутц собрал вместе несколько игр, в которые играли в Калифорнийском технологическом институте, школе бизнеса при Калифорнийском университете Лос Анджелеса и Национальных лабораториях по подготовке преподавателей в городе Бетель (штат Массачусетс). Все они придуманы для того, чтобы убрать барьеры, снять маски и позволить осознать, что вы владеете языком тела и понимаете его сигналы.

Одну из таких игр Шутц назвал "Ощущение пространства". Он предлагает группе людей сесть на пол или на стулья и, вытянув руки, с закрытыми глазами "ощупать" пространство вокруг себя. Неизбежно, в этой ситуации вы дотронетесь до кого-нибудь, будете его ощупывать, реагировать на контакт или вторжение соседа в ваше пространство и его прикосновение к вашему телу.

Как отмечает Шутц, некоторые люди любят дотрагиваться до других, а некоторые нет. Некоторым нравится, когда до них дотрагиваются, другие - нет. Различные сочетания этих вариантов неожиданно выносят на поверхность скрытые эмоции. В ходе

последующей дискуссии люди начинают лучше понимать свои скрытые ощущения и потребности в них.

Другая игра Шутца называется "Движение вслепую". С закрытыми глазами участники группы двигаются по комнате, встречая друг друга, дотрагиваясь друг до друга, исследуя друг друга руками. Последствие игры такое же, как и в "Ощущении пространства".

Помимо этих игр Шутц предложил методы, с помощью которых можно придать языку тела больше эмоций. В качестве примера он рассказал об одном молодом человеке, который избегал прямого контакта, боясь пострадать от него. Для этого молодого человека было легче убежать, чем рискнуть быть задетым. Чтобы ясно представить себе, что он чувствует, группа терапии попыталась вынудить его рассказать все, что он думал об одном человеке в группе (которого он больше всех не любил). Когда молодой человек стал протестовать против этого предложения, его попросили покинуть группу и встать в угол. Когда он проделал это, его физическое удаление ярко показало ему, что он охотнее уйдет со сцены, чем прямо встанет перед лицом другого человека и скажет всю правду о нем. Он скорее покинет группу, чем рискнет сделать что-нибудь такое, что в конечном счете поставит его в неприятное положение и кто-то невзлюбит его. Большая часть из этих методов, практикуемых в группах встреч, основана на физическом воплощении эмоциональных проблем.

В то же время эти методы помогают изложить на языке тела то, что уже было выражено на языке эмоций. Когда вы проговорите те же самые вещи с помощью своего тела, вы сможете лучше их понять.

В соответствии с методами Шутца человек, у которого были запутанные отношения со своим отцом (искренняя любовь к нему была смешана с подавленной ненавистью), смог гораздо лучше представить свой конфликт и разобраться в своих противоречивых эмоциях, когда он представил себе, что любой предмет, например подушка, является его отцом: он мог ударять по подушке, выражая свой гнев и свою ярость.

Часто яростное битье по подушке (если только она не разваливается при этом, наполняя воздух перьями, и пухом) приводило драчуна в такое эмоциональное состояние, что он

истощал свою враждебность по отношению к отцу. Выразив себя таким образом с помощью грубой физической силы, он уже не чувствовал себя в состоянии глубокого конфликта, мог выразить свою любовь к отцу, которая всегда подавлялась неприязнью и враждебностью.

Таким образом он смог освободить эмоции любви и ненависти. Часто вместо неодушевленных предметов для высвобождения эмоций Шутц использовал самих людей.

Чтобы позволить человеку лучше почувствовать свои проблемы, Шутц предлагал человеку прорваться в круг людей, которые стоят, сцепившись друг с другом руками. Таким образом человек лучше понимал свою ситуацию и свои истинные потребности.

Некоторые люди пробивались в это живое кольцо силой. Другие старались уговорить их пропустить в круг. Третьи прибегали к хитростям, например, начинали щекотать кого-нибудь из тех, кто составлял живое кольцо.

Когда создавалась новая группа контакта, Шутц предлагал, чтобы ее члены постарались изучить друг друга всеми органами восприятия: их разглядывали, толкали, трогали, обоняли. По мнению Шутца, таким образом люди получают друг о друге гораздо более полное и правильное впечатление.

Я считаю, что можно предложить еще один метод разрешения проблем с помощью языка жестов. Можно будет понаблюдать за одним из членов группы, а потом описать его поведение на основе языка тела. Что хочет сказать человек своей походкой, своей позой, своими жестами? Каким образом его телодвижения подтверждают то, что он говорит словами? Дискуссия о тех сигналах, которые направлял человек, и о том, каким образом они были восприняты, помогает ему лучше понять самого себя. Какую информацию о себе вы направляли? Отражает ли ваша походка ваши чувства или то, что вам кажется, что вы чувствуете, или то, что другие думают о вас? Мы направляем определенные сигналы на языке тела, и, возможно, мы лучше узнаем о себе, если прислушаемся к тому, как другие воспринимают наши сигналы.

Психологи давно стали использовать киносъемку для того, чтобы запечатлеть общение человека с другими людьми, а затем

показывали ему, как он общается на языке тела. Такой метод оказался эффективным для раскрытия людям их собственных проблем.

А как люди могут понять свой язык тела без помощи кинофильмов и видеозаписей? Существует целый ряд способов и одним из них является загадывание шарад, похожих на обычную игру во время вечеринок.

Мужчина или женщина выходят из комнаты, а затем возвращаются и без слов пытаются изобразить различные эмоции: допустим, счастье, экстаз, траур, отчаяние. Не прибегая к символическим жестам и разбиению слова на слога, как это делается во время разыгрывания обычных шарад, мы получаем возможность увидеть, как на языке тела человек изображает те или иные эмоциональные состояния. Человек, который изображает эмоции, начинает лучше понимать самого себя, свои жесты и сигналы, как он себя держит, как передвигается.

Позже, когда группа обсуждает успех или неудачу его попытки объясниться на языке тела, он начинает понимать их реакцию на его сигналы. Возможно, что он пытался изобразить "застенчивость", а вместо этого получил "надменность". Может быть, он направлял сообщение о "веселье", а оно было понято, как "боль". Возможно, вместо "уверенности" получилась "неуверенность". Но не означает ли это, что и в жизни его сигналы бывают неправильно поняты, и он сам также неверно истолковывает чужие сообщения?

Мы должны поразмыслить над этой проблемой. Удастся ли нам представить миру свое истинное лицо? Принимают ли наши друзья сигналы, которые мы направляем им? Если они понимают ваши послания по-другому, то, может быть, именно поэтому нам не удастся интегрироваться в мир. Может быть, именно в этом объяснение наших жизненных неудач.

Другой светской игрой, которую можно использовать для самопознания, является игра в имена. Вы можете попросить участников группы предложить выбрать новое имя для одного из них в соответствии с характером его телодвижений. Затем человека попросят, чтобы теперь он вел себя так, как, по его мнению, подобает вести себя человеку с таким именем. Часто мысль о том, что человек освобождается от своего старого имени и обретает новое,

раскрепощает его. Человек осознает свои возможности по-иному. Он начинает играть нового человека, которым он хотел бы стать.

Существуют различные варианты "вживания в роль", которые могут разрешить острые проблемы. Мой друг сказал мне недавно, что у него в семье обострились отношения между его семнадцатилетней дочерью и четырнадцатилетним сыном. "Дошло до того, что они не могут находиться вместе в одной комнате без того, чтобы не наговорить друг другу гадостей. Все, что бы ни делал сын, вызывает взрыв негодования у дочери. Она вечно на него нападает".

По моему предложению мой друг начал бессловесную игру со своими детьми. Он предложил им делать все, что заблагорассудится, но не употребляя слов.

"В течение некоторого времени, - вспоминал он, - дети были в растерянности. Без слов дочка не могла ругать сына. Оказалось, что она не знает, каким еще образом можно с ним общаться. Потом он подошел к ней поближе и ухмыльнулся. Она тут же схватила его, обняла и, к удивлению всей семьи, стала баюкать как маленького". В ходе последовавшей дискуссии все взрослые члены семьи согласились с тем, что своими действиями она показала свое отношение к брату. Она воспринимала его как мать сына. Ее постоянные упреки в его адрес отражали не столько справедливую критику, сколько отношение властной матери. Когда она стала его баюкать, всем это стало гораздо яснее. Мой друг рассказал, что хотя они и продолжали грызться после этого инцидента, их ссоры перестали быть столь серьезными. В то же время подспудно в их отношениях чувствовалась теплота и новое взаимопонимание.

Часто в любых отношениях язык является маской и средством прикрытия истинного характера отношений. Если убрать устную речь, и единственным средством общения будет язык тела, то истинные отношения гораздо быстрее выступят наружу. Устная речь - величайший обманщик.

В любовных и сексуальных отношениях произнесенное слово может стать препятствием на пути к истине. Одним из наиболее полезных упражнений для любовной пары являются попытки передать друг другу послание в полной темноте только с помощью

осязания. Попробуйте сказать вашему партнеру: "Мне ты нужна. Я хочу доставить тебе счастье". Или же "Ты мне неприятен. У тебя это не очень хорошо получается. Ты слишком требователен. Ты не слишком настойчив".

Эти бессловесные упражнения в любви и сексе могут придать новый импульс вашим отношениям. Те же самые бессловесные послания, но на сей раз переданные зрительно, а не осязательно, могут стать вторым шагом в развитии ваших любовных отношений. Для многих людей гораздо легче разглядывать тело после того, как к нему прикоснулись.

Глава 7. Безмолвный язык любви

Поза, взгляд, подход.

Майк - сердцеед, который никогда не смутится при виде девушки. Майк может прийти на вечеринку, на которой множество незнакомых людей, и через десять минут он будет в приятельских отношениях с одной из девушек. Через полчаса он вытащит ее из группы и повезет домой. Возможно, это будет его дом, возможно - ее. Все будет зависеть от того, чей дом будет ближе.

Каким образом это удается Майку? Другие парни, которые провели половину вечера, набираясь мужества прежде, чем подойти к девушке, поражаются, как Майк берет быка за рога. Они не могут понять, как он это делает.

Спросите девушек. Они пожмут плечами и ответят: "Не знаю. Наверное, он что-то излучает. Я принимаю его сигналы, отвечаю на них, и прежде чем я успеваю сообразить, что к чему, он уже берет инициативу в свои руки..."

Майк не красавец. Он довольно неплохо одевается, но не в этом его главное очарование. Кажется, что Майк обладает шестым чувством. Если в комнате есть доступная девушка, Майк ее непременно найдет, или она его найдет.

Чем обладает Майк?

Хотя он не одарен блестящей внешностью, у него есть нечто гораздо более важное для такого рода встреч. Майк интуитивно владеет языком тела и использует его идеальным образом. Когда Майк входит в комнату, он автоматически передает послание:

"Женщины! Я - мужчина. Я в вашем распоряжении. Я агрессивен и опытен". Затем он прицеливается и передает сигналы избранному объекту: "Я в тебе заинтересован". Ты мне нравишься. В тебе есть что-то привлекательное, и я хотел бы узнать, что это такое".

Посмотрите Майка в работе. Понаблюдайте, как он устанавливает контакт и сигнализирует о своем прибытии. У каждого из нас есть свой знакомый "Майк", и мы все завидуем его способностям. Какой язык тела он использует?

Притягательность Майка состоит из многих компонентов. Прежде всего - его внешность. Не его природная, которая весьма заурядна, а та, которую создал Майк для передачи своих сигналов. Если вы внимательно рассмотрите Майка, вы убедитесь, в том, насколько он заряжен сексуальностью.

Знающая женщина скажет вам: "Конечно, Майк сексуален". Но в каком смысле?

Если эту женщину порасспросить, она может сказать: "В нем что-то есть. Что-то вроде ауры".

На самом деле ничего столь туманного вроде ауры вокруг Майка не наблюдается. Нет сомнения в том, что то, как одевается Майк, тип брюк, который он предпочитает, его пиджаки, рубашки и галстуки, то, как он причесывается, длина его бачков - все это формирует первое впечатление о нем. Но более важным является то, как стоит и двигается Майк.

Одна из женщин описала его позы и движения, как "легкая грациозность". Мужчина, который хорошо знает Майка, не был столь элегантен в выборе слов. "Это сальный тип", - сказал он о Майке. В итоге мы получили тревожащий и волнующий образ, который привлекает женщину, и отталкивающий образ, вызывающий презрение и неприязнь у мужчины.

Но что бы ни говорили мужчины, Майк обладает грациозностью, надменной грациозностью, которая вызывает зависть у мужчин и интерес у женщин. Некоторые актеры обладают такой грациозностью движений: например, Пол Ньюман, Марлон Брандо, Рип Торн. С помощью своих грациозных движений они могут передавать женщинам свое сексуальное послание. Это послание может быть повторено и подчеркнуто позами и каждым шагом. Человек, который

так двигается, может без труда заставить женщину повернуть голову в его сторону, а затем и вскружить ей голову.

Но у Майка есть и кое-что еще в его распоряжении. Он использует множество жестов, возможно, бессознательных, которые уточняют его сексуальное послание. Когда Майк прислоняется к стене, чтобы оглядеть собравшихся, его бедра чуть-чуть выдвинуты вперед, а ноги раздвинуты. Эта поза гласит: "Секс".

Посмотрите на Майка, когда он так стоит. Он просовывает свои большие пальцы за пояс над своими карманами и остальные пальцы его рук прямо указывают на его половой орган. Вы наверняка видели такую позу сотни раз в ковбойских фильмах. Обычно в такую позу встает не герой фильма, а сексуальный бандит, который прислоняется к ограде. Перед вами картина агрессивной сексуальности, негодяй, которого ненавидят мужчины. Женщины же испытывают сложные чувства по отношению к подобному типу: здесь странным образом смешаны ненависть, страх и желание. На своем языке жестов он посылает грубый и откровенный сигнал: "Я сексуальная угроза. Я опасный мужчина, если меня оставить один на один с женщиной. Я - мужчина, и я хочу тебя!"

В меньшей степени и менее грубо Майк посылает тот же самый сигнал.

Но его язык тела не ограничивается этим. Все то, о чем было сказано до сих пор, используется Майком для того, чтобы подать необходимые сигналы, создать атмосферу или, если угодно, ауру. Это захватывает воображение свободных и доступных девиц, интересуется или даже раздражает несвободных и недоступных.

Майк сам объясняет, как он действует дальше. "Я оцениваю женщин, определяя, кто из них захочет пойти со мной. Каким образом? Это легко. Я вижу, как они стоят или сидят. После этого я делаю свой выбор и перехватываю ее взгляд. Если она заинтересована, то она ответит на мой взгляд. Если нет, я о ней забываю". "Как ты перехватываешь ее взгляд?" "Я смотрю на нее немного дольше, чем следует, потому что я с ней не знаком. Я не позволяю ей отвести от меня глаза и немного щурю свои".

Помимо взгляда у Майка есть в распоряжении еще один прием, который я заметил на вечеринке. У Майка хорошо развито

инстинктивное понимание защитных механизмов женщин, и он блестяще умеет сломить их оборону. Допустим, у девушки сложены руки на груди, он изменит положение рук или сумеет их открыть, Женщина приняла жесткую позу, в ходе разговора он заставляет ее расслабиться. Если у нее напряженное и озабоченное лицо, Майк улыбается и заставляет ее улыбнуться в ответ и снять с лица напряжение.

Короче говоря, он реагирует на сигналы, подаваемые женщинами на языке тела, ответными и прямо противоположными сигналами. Он отбрасывает ее претензии, высказанные на языке тела, а так как она бессознательно хочет открыться, то она открывается Майку.

Майк продолжает свое наступление. Когда он добился контактов на уровне сигналов, сумел передать сигнал на языке тела о том, что он доступен и готов, его следующим шагом является физическое вторжение, но без прикосновения.

Он вторгается в личное пространство женщины. Он подходит к ней настолько близко, что она ощущает беспокойство, и все же не настолько близко, чтобы она могла заявить протест. Майк никогда не дотрагивается до своей жертвы без нужды. Его близость, его вторжение в ее территорию вполне достаточны, чтобы добиться перелома в ситуации в его пользу.

После этого Майк продолжает свое наступление с помощью глаз, одновременно разговаривая с женщиной. То, о чем они говорят, не имеет никакого значения* Глаза Майка говорят красноречивее, чем его голос. Они задерживаются на лице женщины, на ее груди, на всем теле. Глаза чувственно ласкают тело. Они многое обещают. Майк проводит языком по губам, щурит глаза, и почти неизменно это начинает беспокоить и возбуждать женщину. Учтите, что она не любая женщина, а та женщина, поддающаяся ухаживанию и которая ответила на прелюдию Майка. Она ответила на лстящее ей внимание, и теперь ей уже поздно заявлять протест.

В то же время против чего она может протестовать? Что собственно такое сделал Майк? Он не дотронулся до нее. Он не сделал ни одного дерзкого замечания. По законам общества он ведет себя как совершенный джентльмен. Если у него глаза слишком жаркие, чересчур смелые, это дело вкуса. Если девушке он не

нравится, ей достаточно сказать что-нибудь резкое или грубое и отвернуться от него.

Но почему девушка так не действует? Майк льстит ей своим вниманием. Фактически он говорит: "Ты меня интересуешь. Я хотел бы с тобой поближе познакомиться, узнать тебя более интимно. Ты единственная женщина, которая для меня хоть что-нибудь значит".

Майк никогда не рассеивает своего внимания. Он направляет свои усилия только на одну женщину, и по этой причине воздействие его языка тела оказывается особенно сильным. Еще задолго до того времени, когда Майк покидает вечеринку, ее уже не стоит уговаривать. К этому времени слова "Пошли!" уже достаточно.

Свободна ли она?

Каким образом Майк выбирает свою жертву? Как свободная девушка сообщает на вечеринке с помощью языка тела: "Я свободна. Я доступна. Я заинтересована"? Должно быть, существует определенная система сигналов, потому что Майк редко ошибается.

У девушки в нашем обществе есть дополнительная проблема в этой игре. Вне зависимости от того свободна она или нет, считается довольно грубым, если вы даете об этом знать другим людям. И все же она бессознательно дает об этом знать. Каким образом?

Значительную роль в передаче ею информации играют ее позы и походка. Свободная женщина движется более целеустремленно. Мужчина может увидеть в этом позирование, другая женщина - аффектацию, но движения ее бедер, плеч, всего тела передают по беспроводному телеграфу весть о ее доступности. Она может садиться, призывно раздвинув ноги, или подчеркнуто погладить себя по груди. Она может провести рукой по бедру во время разговора. Некоторые из ее движений - умышленные и хорошо отрепетированные, другие - совершенно бессознательные.

Несколько поколений назад доступность женщины открыто декларировалась вульгарными ужимками Маэ Уэст. Последующее поколение предпочитало кокетство Мэрилин Монро, завуалированное детской невинностью и тихим голоском. Ныне в более циничный век откровенной сексуальности такие, как Рейчел Уэлч, громогласно провозглашают о своей доступности. Однако в более камерной и домашней обстановке, в которой орудует Майк,

послание звучит настолько завуалировано, что мужчина, который не знаком с языком тела, может совершенно его не заметить или неверно потосковать. Например, если женщина сидит, скрестив руки на груди, то возможно, что она передает классическое послание: "Я закрыта для всех. Я не буду тебя слушать".

Таково обычное истолкование сомкнутых рук, с которым знакомы психологи. Недавно об этом поведал доктор Спок после своего выступления в Академии полиции. Полицейская аудитория была настроена исключительно враждебно по отношению к доброму доктору, несмотря на то, что большинство из присутствовавших были выращены и воспитаны на основе его советов: Они демонстрировали свою враждебность устно в ходе дискуссии, но еще более откровенно на языке тела. На газетной фотографии каждый полисмен сидел, твердо сжав руки на груди, лицо каждого из них было жестким и непроницаемым. Было совершенно очевидно, что они заявляли: "Мое сознание закрыто для вас. Вне зависимости от того, что вы говорите, я не хочу вас слушать. Между нами ничего не может быть общего". Такова классическая интерпретация скрещенных рук.

Но существует и другая интерпретация этого жеста. Скрещенные руки могут говорить: "Я в отчаянии. Я не получаю то, в чем я нуждаюсь. Я закрыта. Выпустите меня наружу. Ко мне можно подойти. Я доступна".

В то время как человек, который знает лишь азы языка тела, может неверно истолковать этот жест, мужчина с хорошим знанием языка тела правильно истолкует сигналы, которые посылает девушка. Напряжено ли у нее лицо от расстройства и отчаяния? Сидит ли она неподвижно или в расслабленной позе? Отводит ли она глаза, когда вы стараетесь перехватить ее взгляд?

Все эти сигналы тела должны быть также учтены при общей оценке, если мужчина хочет эффективно использовать язык тела.

Доступная и агрессивно настроенная женщина действует в соответствии с обычным стереотипом поведения. Она использует целый ряд проверенных трюков и с помощью телодвижений легко сообщает о своей доступности. Точно так же, как и Майк она прибегает к территориальному вторжению для того, чтобы донести

свою информацию до всех. Она усаживается слишком близко к мужчине, которого она выбрала, и пользуется той неловкостью, которую она таким образом вызвала в нем. Мужчина начинает ерзать и нервничать, не отдавая себе отчет в том, почему он так делает. Она же, пользуясь другими сигналами, продолжает выводить его из равновесия.

В то время как мужчина, начинающий ухаживать за женщиной, не может дотронуться до нее на первых этапах, для женщины вполне допустимо притронуться к мужчине на этой стадии игры. Это прикосновение может усилить беспокойство мужчины, на территорию-которого довершено вторжение.

Прикосновение к руке может оказаться мощным ударом по броне мужчины. "У вас нет спичек?" Взяв руку, которая держит зажженную спичку, поднесенную к ее сигарете, женщина добивается телесного контакта, что может быть особенно эффективным для разрушения полосы обороны.

Прикосновение до бедра женщины или касание ее рукой бедра мужчины может стать последним ударом по оборонительным сооружениям, если он нанесен в подходящий момент.

В ходе своего агрессивного наступления женщина прибегает не только к языку тела: поправляет юбку, когда присаживается рядом; выдвигает вперед грудь, надувает Губки - она также использует и запахи. Духи, правильно подобранные для подходящего момента, с манящим запахом, являются важной частью агрессивного нападения.

В то время как мужчине нельзя касаться женщины, если он честно ведет свою игру, для женщины это вполне допустимо - на этом этапе игры. Такое прикосновение может заметно увеличить встревоженность и неловкость мужчины, на чью территорию она ворвалась.

Прикосновение руки может оказаться обезоруживающим ударом. "У вас есть спичка?" Задержка руки, которая держит спичку у ее сигареты, дает момент контакта плоти, который может оказаться чрезвычайно волнующим.

Прикосновение женского бедра или ее рука, небрежно брошенная на бедро мужчины, если это сделано в нужный момент, может дать сокрушительный результат.

Агрессивный женский подход может заключаться не только в использовании языка тела. Здесь идут в ход и манипуляции с юбкой, когда женщина подсаживается поближе, и "раскрещивание" ног, и выпячивание вперед груди, и надутые губки; в этой ситуации используется также действие запаха. Правильно выбранная парфюмерия в нужном количестве, давая ускользящий, но возбуждающий аромат, является важной частью такого агрессивного подхода.

Стоит ли хранить престиж?

И тем не менее взгляд, прикосновение, запах - еще не весь арсенал женщины, вступившей "на тропу войны". Голос - весьма существенная часть данного подхода. И не всегда важно, что она говорит, важен именно тон ее голоса, то приглашение, которое чувствуется за ее словами, темп и интимность, нежность звука.

Это хорошо понимают французские актрисы, но французский язык и сам по себе таков, что допускает сексуальность независимо от того, что говорится. Один из самых забавных скетчей бродвейских ревью, которые я когда-либо видел, представляли актер и актриса, изображавшие "сцену из французского кино". Каждый читал список овощей на французском языке, но сам тембр голоса, модуляции и намеки просто-таки источали сексуальность.

Итак, как уже отмечалось раньше, один канал связи используется для передачи двух сообщений. В области любви и секса такое использование является весьма обычным делом. Для "агрессивно готовой" женщины этот способ может служить средством обезоруживания мужчины. Такой трюк при сексуальном преследовании используется как мужчинами, так и женщинами. Если вы выводите вашего соперника из равновесия, вызываете его тревогу, то он или она становится относительно легкой добычей. Хитрость использования возможностей голоса для передачи одного безобидного словесного сообщения и другого, более значимого и гораздо более сильного, не выражаемого словами, особенно эффективна, поскольку намеченная жертва, мужчина или женщина, по правилам игры протестовать не может. Если такой протест высказывается, агрессор всегда может заявить, имея некоторые основания: "А что я сделал? Что такого я сказал?"

В этом заключается способ сохранения престижа, и независимо от того, насколько горяча погоня за любовью или сексом, все это можно проделывать без риска потери престижа. Для многих, особенно если они не чувствуют себя в безопасности, "потеря лица" является большим унижением. Сексуальный агрессор, если он или она действительно искушены в своем деле, заботятся о том, чтобы хранить престиж своей потенциальной жертвы только как средство манипулирования. Чтобы быть сексуально агрессивными, мужчина или женщина должны иметь и самообладание, и осторожность, но действовать без необходимости сохранения престижа. С другой стороны, личность, сексуальная безопасность которой не обеспечена, потенциальная жертва охоты, отчаянно нуждается в том, чтобы избежать унижения, чтобы сохранить лицо, и это ставит ее в такой игре в чрезвычайно неудобное положение. Агрессор может манипулировать потенциальной жертвой, используя потерю лица или лишение престижа в качестве угрозы. Например, если агрессор вступает на территорию потенциальной жертвы и говорит чрезвычайно сексуально соблазнительным голосом банальности, что делать жертве? Отпрянув назад, она рискует нарваться на удивленно поднятую бровь партнера: "А что, вы думаете, я хотел(а)?"

Предположить, что агрессор охотится за её сексуальностью, - значит придать себе большую цену, чем она, по ее предположению, имеет. Быть отвергнутой после этого значило бы перенести чересчур большое унижение. А вдруг она и действительно неправильно интерпретирует его мотивы? И таким образом в большинстве случаев агрессор этой уловкой добивается своего.

Тот же самый тип взаимодействия используется агрессором с сексуальными отклонениями. Скажем, такой мужчина, пытающийся ласкать женщину или касаться ее "прелестей" в толпе, рассчитывает на ее страх и отсутствие уверенности. Действуют те же соображения, и опасение "потерять лицо" 'может не дать ей выразить протест. Она идет на то, чтобы не привлекать к себе внимание и терпеть приставания извращенца, видя в том меньшее унижение.

Многие сексуальные извращенцы-эксгибиционисты, которые достигают удовлетворения показом своего обнаженного тела, ожидают аналогичной реакции, полагаясь на смущение и стыд своих

жертв. И если бы жертва реагировала смехом, любым другим способом показала, что это ее развлекает, или просто агрессивно приблизилась к нему, для извращенца такое, возможно, стало бы надолго запомнившейся неудачей.

Случайные встречи.

Касаясь темы сексуальных отклонений, следует сказать, что как среди мужчин-гомосексуалистов, так и среди лесбиянок существуют определенные сигналы языка тела, которые¹ служат для установления интимного контакта. Гомосексуалисты, "курсируя" по улице, могут найти сочувствующую душу, не говоря ни слова.

Устанавливать контакт относительно просто, - недавно объяснил молодой гомосексуалист в одном обзоре, - для начала нужно найти "вашего" человека, - и трудно сказать, как это делается, поскольку имеется много мелких признаков. Некоторые из них относятся к способу ходьбы, хотя многие из нас ходят также, как совершенно нормальные люди. Я полагаю, дело главным образом заключается в установлении контакта глаз. Вы просто смотрите и понимаете. Он задерживает ваш взгляд чуть дольше, затем его глаза могут пройти по вашему телу. Их быстрый скачок к паху и обратно делает все очевидным.

Рассказывая о своих собственных сигналах, он откровенно поясняет:

Я прохожу, а затем оборачиваюсь. Если у него есть какой-либо интерес, он также оборачивается. Затем я замедляю шаг, останавливаюсь, чтобы посмотреть в витрину. Ну, а потом мы потихоньку дрейфуем друг к другу... Вот и контакт!

Эти сигналы являются строго определенными и формализованными, и иногда они подаются вербально, но другими словами. Доктор Гоффман рассказывает об одном гомосексуалисте, который зашел выпить в бар для "геев", не имея намерений кого-нибудь "подцепить". Он вынул сигарету, но обнаружил, что у него нет спичек, и неожиданно понял, что попросить у кого-либо в баре спички значило бы подать сигнал: "Я заинтересован. А вы?" В конце концов он купил коробку спичек у бармена. Сигналы гомосексуалистов для инициирования контакта не сильно отличаются от сигналов нормального мужчины, пытающегося

"подцепить" девочку. Много лет назад, когда я служил в армии и получил отпуск в Бостон, мой друг-солдат заманил меня поохотиться, чтобы "подобрать пару дамочек".

У меня в этом не было никакого опыта, однако, поскольку своего невежества я признать не мог, то разыгрывал из себя большого специалиста. Я шел вместе с другом и тщательно следил за ним. За полчаса он "подцепил" пять девушек и выбрал для нас двух. Его техника строилась на языке тела.

Прогуливаясь по улице или, правильнее говоря, слоняясь, он перехватывал разведывающий взгляд, задерживал его немного дольше, чем было необходимо, и поднимал одну бровь. Если девушка замедляла шаг, останавливалась, чтобы посмотреть в свою пудреницу, или поправить чулки, или полюбоваться на свое отражение в стекле витрины на улице - это был один из многочисленных обратных сигналов, означавших: "Я обратила на вас внимание и, возможно, заинтересована. Давайте посмотрим, что из этого получится".

Тогда мой друг поворачивался и следовал квартал за этой девушкой. "Конвоирование", поначалу молчаливое, было необходимой частью ритуала и позволяло ему развернуть попытки вступить в голосовой контакт, комментируя мне, третьему лицу, ее одежду, ее походку, внешний вид - и все это в полуюмористическом тоне, обеспечивая тылы для отступления.

Вначале она обычно притворялась, что не одобряет его заигрываний. Если этот этап тянулся слишком долго, стороны негласно признавали, что заигрывания и действительно не приветствуются. Когда же она хихикала, или отвечала ему, или давала какой-то комментарий по его поводу своей подружке, если таковая была, то это указывало на растущий интерес.

В конце концов "снятие" заканчивалось тем, что мой друг шел бок о бок с девушкой, вовлекая ее в фамильярный разговор. Точно такая же техника, как я видел, сегодня используется среди подростков. В этой "игре" каждый шаг строго очерчен, и ее нужно разыгрывать от начала до конца. Переговоры легко могут быть прерваны любым из партнеров на каждом этапе без потери лица для другого. В этом заключаются строжайшие условия успешного и гладкого "снятия".

Очень похожий ритуал существует у зверей. Проследите за двумя голубями в парке, когда самец кружит, надувается и прохаживается, в то время как самка притворяется безразличной. Используется тот же самый язык тела, который в ходу у людей, когда они ухаживают друг за другом.

Доктор Нильсен из психологической лаборатории Университета Копенгагена в книге "Исследования самоконфронтации" подчеркивает чрезвычайную важность использования языка тела в процессе того, что он называет "танцем ухаживания", среди американского юношества.

Рассматривая всю процедуру на трезвом, клиническом уровне, доктор Нильсен обнаружил 24 шага или этапа между "первоначальным контактом молодых особей мужского и женского пола и актом соития". Нильсен считает что эти шаги со стороны парня и ответные шаги девушки имеют "обязательный порядок". Он поясняет это, рассказывая, что когда парень предпринимает попытку взять девушку за руку, то он должен дожидаться, пока она пожмет его руку, давая сигнал продолжать, и только после это он может предпринять следующий шаг, переплетя ее пальцы со своими.

Шаг должен следовать за шагом, пока он "случайно" не положит свою руку на её плечо. Потом он может перемещать свою руку к низу ее спины и сбоку трогать ее грудь. Она может препятствовать такому дотрагиванию, прижимая свои локти к талии.

После первого поцелуя - и только после него - парень может попытаться опять придвинуться к ее груди, но в действительности он и не ожидает коснуться ее, пока не поцелует девушку достаточно большое число раз, "Протоколом" запрещается приближаться к груди спереди, равно как и начинать первый поцелуй, пока не произошло первоначальное "удержание руки".

Доктор Нильсен считает, что девочка или мальчики своей среде называются "быстрыми" или "медлительными" в смысле порядка шагов, а не в смысле времени, которое занимает каждый шаг. Те, которые пропускают шаги или меняют их порядок, - "быстрые", а те, кто пренебрегает сигналом приступить к следующему шагу или не позволяет следующий шаг, - "медлительные".

Выберите позу.

Доктор Альберт Е. Шефлен, профессор психиатрии в Медицинском колледже имени Альберта Эйнштейна в Нью-Йорк-Сити, изучал и описывал модели ухаживания и того, что он называл "квази-ухаживанием" у людей. Такое "квази-ухаживание" является одним из видов использования ухаживания, флирта или секса в несексуальных целях.

Согласно доктору Шефлену, все поведение человека подчинено определенным образцам, моделям, составляющим в целом систему. Оно состоит из неких повторяющихся сегментов, организованных в более крупные блоки. То же можно сказать о сексуальном поведении, и при изучении элементов, которые составляют наши сексуальные отношения, доктор Шефлен обнаружил, что на деловых собраниях, на вечеринках, в школе и на многих других встречах люди используют, эти сексуальные элементы, хотя в мыслях и не преследуют сексуальных целей.

Доктор Шефлен пришел к выводу: либо американцы ведут себя сексуальным образом, когда они собираются вместе на мероприятия несексуального характера, либо, что более вероятно, сексуальному поведению соответствуют определенные квалифицирующие сигналы языка тела, когда оно не направлено на конечную цель взаимоотношений полов.

Так в чем же заключаются эти модели сексуального поведения? Согласно исследованиям доктора Шефлена, если мужчина и женщина готовятся к сексуальной встрече, они проходят через ряд изменений тела, приводя его в состояние готовности и при этом не осознавая, что они делают.

Мускулы их тел становятся слегка напряженными и "готовыми к действиям", исчезает сутулость, тела выпрямляются, становясь более вертикальными и напряженными. Их лица становятся более подтянутыми, мешки под глазами пропадают. Фигуры становятся более юными, животы втягиваются, мускулы ног напрягаются. Даже глаза кажутся ярче, а кожа может как краснеть, так и бледнеть. Изменяются даже запахи тел, они словно проваливаются сквозь века к далеким первобытным временам, когда запах играл чрезвычайно важную роль в половых ситуациях.

Когда происходят все эти изменения, мужчина или женщина могут начать использовать определенные жесты, которые доктор Шефлен называет "жестами прихорашивания". Женщина начинает приглаживать волосы или проверять макияж, поправлять одежду или убирать с лица волосы, в то время как мужчина может взбивать свою шевелюру, застегивать пиджак, поправлять одежду, подтягивать носки, галстук или чистить брюки.

Эти сигналы языка тела говорят: "Я заинтересован. Вы мне нравитесь! Заметьте меня. Я привлекательный мужчина - или привлекательная женщина..."

Вторым этапом в этих сексуальных встречах является принятие позы. Посмотрите на мужчину или женщину на вечере, на пару, которая готовится познакомиться и чувствует взаимный растущий сексуальный интерес. Как они сидят? Они располагают свои тела и головы так, чтобы находиться лицом к лицу друг с другом. Они будут наклоняться друг к другу и пытаться исключить любое третье лицо. Они могут делать это, смыкая в круговой руки или перекрещивая ноги друг против друга так, чтобы заблокировать всех остальных.

Иногда, если такая пара сидит на диване, а на обращенном к дивану кресле сидит кто-то третий, они будут разрываться между двумя стремлениями. Одно заключается в желании замкнуться в своем пространстве, которое включало бы только их двоих, а другой мыслью является мысль о социальной ответственности, требующей вовлеченности третьего лица. Они могут решить свою дилемму, взяв лучшее из обоих миров. Они могут скрестить свои ноги, сигнализируя друг другу, что они образуют замкнутый круг. Тот, кто справа, перекрестит ноги так, что правая окажется над левой, а тот, кто слева, положит левую ногу над правой. По существу это отключает их от третьего лица - ниже пояса. Однако социальная ответственность перед этим третьим заставляет их держать верхнюю часть тела прямо, смотря ему в лицо и тем самым открывая себя для него.

Если женщина на некой встрече стремится вовлечь мужчину в интимную ситуацию, при которой они вдвоем смогут образовать замкнутую единицу, она действует почти так же, как сексуально агрессивная женщина. Она использует такие элементы языка тела,

как флиртующий взгляд, удерживание его глаз, наклон головки в сторону, вращение бедрами, скрещивание ног для демонстрации части бедер, возложение руки на собственное бедро, показ запястья или ладони. Все эти символы являются общепринятыми сигналами, которые передают сообщение без слов: "Подойдите и сядьте рядом. Я считаю вас привлекательным. Я бы хотела узнать вас поближе!" А сейчас возьмем ситуации без сексуальных оттенков. В конференц-зале большой промышленной фирмы два чиновника, мужчина и женщина, обсуждают с другими чиновниками вопрос издержек производства. При этом они могут посылать, казалось бы, те же самые сигналы, которые используются при сексуальных встречах. Они пользуются жестами, которые при других обстоятельствах являлись бы приглашением к сексуальному заигрыванию, и все же эти двое самым очевидным образом полностью сосредоточены на бизнесе. Так все-таки они маскируют свои истинные чувства или действительно имеют друг к другу сексуальное влечение? Или мы неправильно интерпретируем их язык тела?

На семинаре в колледже непосвященному глазу кажется, что одна из студенток пользуется языком тела, чтобы подавать профессору сигналы, приглашающие на сексуальную встречу. В свою очередь, он реагирует так, словно соглашается. Что же это на самом деле флирт или же несексуальные сигналы? Может быть, мы как-то не так интерпретируем язык тела?

На занятии группы по психотерапии врач использует язык тела, чтобы "заигрывать" с одной из женщин. Он что, "выпадает из строя" и нарушает кодекс профессиональной этики? Или это часть его лечения? А может, мы опять путаем сигналы?

После тщательного рассмотрения этой и других аналогичных ситуаций доктор Шефлен обнаружил, что сексуальные сигналы часто посылаются и тогда, когда люди не имеют намерения вступить в сексуальный контакт. Однако, сигналы языка тела, посылаемые тогда, когда конечным результатом ожидается сексуальная встреча, отличаются от тех, которые посылаются, когда результат встречи не имеет отношения - к сексу. Имеются тонкие различия, которые говорят: "Вы мне интересны, я хочу иметь с вами дело, но это не имеет отношения к сексу".

Полусексуальные встречи.

Как мы даем понять друг другу, что встреча должна быть несексуальной? Мы делаем это, посылая вместе с сигналом другой знак, еще один элемент языка тела поверх очевидного, заметного сообщения - еще один случай передачи двух сигналов по одному и тому же каналу.

Один из способов дать партнеру знать, что к сексуальным сигналам нельзя относиться со всей серьезностью, заключается в том, чтобы каким-либо образом сослаться на факт, что происходит деловая встреча или что ситуация происходит в классной комнате или в группе по психотерапии. Это может быть какой-нибудь простой жест или движение глазами или головой по направлению к другим присутствующим или кивок на кого-то, облеченного властью.

Другая хитрость, используемая для отделения секса от бизнеса, заключается в том, что сексуальный сигнал языка тела делается неполным, важная его часть опускается. Двое сидящих рядом людей, находясь на деловой встрече, могут вступить в сексуальные взаимоотношения, обратившись лицом друг к другу, а могут и отодвинуться или вытянуть руки так, чтобы включить в свой приватный круг других. Они могут прервать контакт взгляда партнера со своим взглядом или повисить голос, чтобы как бы включить в разговор других присутствующих в комнате.

В общем, должен отсутствовать какой-либо жизненно важный элемент сексуальной встречи. Таким отсутствующим элементом может быть контакт взглядов, приглушенность голоса, положение рук, включающее только партнера, или любой другой элемент из ряда интимных.

Еще один способ придать ситуации несексуальный характер заключается в использовании отказов, например, ссылок в разговоре на жену, друга или жениха. Это устанавливает нужный ракурс взаимоотношений и сообщает партнеру: "Мы друзья, а не любовники".

Сказанное возвращает нас к мысли доктора Шефлена о том, что система поведения реализуется в виде неких блоков, которые в целом составляют модель. Если опустить некоторые из этих блоков, результат получится иным. В последнем случае он меняется с

сексуального на несексуальный, но сильное взаимодействие "мужчина-женщина" при этом остается. Имеет место определенная деловая процедура, но она приправлена ароматом сексуальности. Участники, не ожидая сексуального вознаграждения, все же эксплуатируют факт наличия между ними разности полов. Бизнесмен пользуется сигналами сексуального языка тела, чтобы вступить в определенные отношения. Интеллектуал использует их для помощи в обучении, а врач - для помощи в психотерапии, но все они знают, что просто манипулируют своей половой принадлежностью, не стремясь к сексуальному вознаграждению.

Однако нет гарантии, что в любой из этих ситуаций не разовьется сексуальность. Имеется достаточно много случаев, когда учителя сексуально отвечают ученикам, бизнесмены - деловым женщинам, а врачи - пациенткам, что придает всем, даже несексуальным, встречам определенную пикантность и даже делает их обещающими.

Эти полусексуальные встречи происходят настолько часто, что стали неотъемлемой частью нашей культуры. И происходят они не только вне дома, а иногда даже между родителями и детьми, хозяевами и гостями, даже между двумя женщинами и двумя мужчинами. И единственное, что всегда должно быть прояснено в этих сексуально-несексуальных взаимоотношениях, - то, что все это предназначено не для действительности. С самого начала необходимо пускать в ход квалифицирующие заявления или отказы. В этом случае, если все сделано соответствующим образом, не придется столкнуться с ситуацией, когда один из партнеров неожиданно как бы просыпается и говорит: "А я думал, ты имеешь в виду..."; а другая сторона говорит, протестуя: "Ах нет, все это было совсем другое".

Доктор Шефлен замечает, что есть такие психотерапевты, которые осторожно используют флиртующее поведение для увлечения своих пациентов. Потерявшую интерес женщину можно привлечь к открытому разговору, используя со стороны врача сексуальный подход - конечно, сексуальный в смысле использования выражений языка тела. Он может подтягивать свой галстук, носки или поправлять волосы, прихорашиваться, чтобы передать сообщение о своей сексуальной заинтересованности, но, конечно, ему следует

поставить пациентку в известность о своей истинной несексуальной позиции.

Доктором Шефленом описана ситуация, когда врача посещала семья, состоящая из матери, дочери, бабушки и отца. Всякий раз, когда врач беседовал с дочерью или бабушкой, сидящая среди них мать начинала передавать языком тела сексуальные сигналы. Это служило для нее средством привлечь к себе внимание врача, это был своего рода флирт, который является весьма обычным у женщины, когда она не находится в центре внимания. Женщина как-то надувает губы, скрещивает ноги и вытягивает их,, кладет руки на бедра и наклоняет тело вперед.

Когда врач подсознательно отвечал на ее "заигрывания", поправляя галстук, волосы или наклоняясь вперед, - обе женщины - и девушка, и бабушка - по обе стороны от матери скрещивали свои ноги, располагая скрещенную ногу перед матерью одна справа, а другая - слева и по существу как бы ставя ее в "стойло". В свою очередь мать прекращала выдавать сексуальные сигналы и отклонялась назад.

Возможно, самым интересным во всей этой шараде было то, что постановка в "стойло" осуществлялась дочерью и бабушкой всегда по сигналу отца. А сигналом было покачивание вверх и вниз его скрещенной Ноги! И все это проделывалось врачом, женщинами и отцом на подсознательном уровне!

Проведя тщательное исследование сексуально-несексуального поведения, доктор Шефлен делает вывод, что такое поведение возникает обычно между двумя людьми, когда один из них по какой-либо причине отворачивается или отвлекается от своего партнера. В большой группе, в семье, на деловой встрече или в классной комнате также случается, когда кто-то один игнорируется или исключается другими. Исключенный член может начать "прихорашиваться" в сексуальном смысле, чтобы вернуться обратно в группу. Если один из членов группы уходит в себя, то остальная группа может использовать "прихорашивание", чтобы вернуть его "в коллектив". Важной частью всего этого является знание сигналов, понимание ограничений или правильное квалифицирование сигналов, помогающее разделить сексуальные и несексуальные заигрывания.

По Шефлену, их легко перепутать. И действительно, есть люди, которые постоянно ошибаются, посылая и принимая сексуальные сигналы и квалифицирующие их примечания.

Есть люди, которые по психологическим причинам не могут осуществлять сексуальные встречи, но все же действуют сексуально соблазнительным образом, особенно когда не следует. Они не только провоцируют сексуальные заигрывания, но и видят несуществующее заигрывание со стороны других. Каждому известны подобное "подтрунивание" или "поддразнивание", а также девушки, уверенные, что всякий их домогается.

С другой стороны, Шефлен рассказывает о людях, незнакомых с квалифицирующими сигналами, которые сообщают, что заигрывание в действительности не является сексуальным. Такие люди в обычных несексуальных ситуациях "покрываются льдом" и уходят в себя.

Трудно объяснить, как мы обучаемся пониманию языка тела во всех этих ситуациях, откуда мы узнаем их правильную интерпретацию, отличая сексуальные и несексуальные заигрывания. Кое-чему можно обучиться, а кое-что мы берем из культурного окружения. Если по той или иной причине личность была отлучена от общества и не обучена правильной интерпретации таких сигналов, она может столкнуться с существенными трудностями. Для нее язык тела на уровне сознания может быть непонятным, а стало быть, и не будет использоваться на подсознательном уровне.

Глава 8. Позации, точки и позы

Крик о помощи.

Пациентом был почти мальчик. Ему было 17 лет, но выглядел он моложе. Подросток был бледен и тонок, его лицо имело такую интересную неопределенность, словно кто-то решил создать его заново, попытался стереть черты, но ему удалось лишь слегка их размазать. Мальчик был одет небрежно и неряшливо, сидел равнодушно, сложив руки, с отсутствующим взглядом. Когда он двигался, движения были зажатými и ограниченными, а в покое он был какой-то ссутулившийся и пассивный.

Врач украдкой взглянул на часы, радуясь, что время приема подходит к концу, и заставил себя улыбнуться. - Ну что ж, на сегодня

все, до завтра! Мальчик встал и пожал плечами. - А что завтра? Не беспокойтесь о том, что будет завтра. Я не собираюсь приходить после сегодняшнего вечера. Никакого завтра для меня не будет. Врач от двери сказал:

Ну хватит, Дон! В последние шесть месяцев ты каждую неделю угрожаешь самоубийством.

Мальчик тупо посмотрел на него и вышел, а врач остановился перед дверью в неопределенности. Дон в этот день был последним пациентом, но облегчения врач не почувствовал. Вместо этого его наполнила тревога, которая становилась все сильнее. Какое-то время врач пытался работать над своими записями, но не смог. Его что-то беспокоило, что-то, связанное с мальчиком. Может, это было то, как он разговаривал, его угроза самоубийства? Но он и раньше грозился убить себя, причем не один раз. Почему сегодня эта угроза была какой-то не такой?

Что теперь беспокоило врача? Он вспомнил то тревожное чувство, которое возникло во время их встречи. Мальчик был очень пассивен. Врач вспомнил его жесты, скованность движений и неспособность удерживать взгляд.

Врач с тяжелым сердцем мысленно вернулся на час назад. Каким-то образом он осознал, что на этот раз все было по-другому, и на этот раз мальчик действительно имел в виду самоубийство. Однако что же из сказанного им было другим? Что он сказал такого, чего не говорил при прежних встречах?

Врач подошел к спрятанному магнитофону (таким образом он сохранял отчет о каждом сеансе) и прослушал пленку записей последнего часа. В словах мальчика не было и намека на что-либо необычное, но тон его голоса был безжизненным, плоским, пассивным.

Тревога врача росла. Каким-то образом во время сеанса сообщение до него все-таки дошло. Он должен довериться этому сообщению, даже не зная, в чем оно состоит. В конце концов, почти рассердившись на самого себя и все же с облегчением, он позвонил жене и сказал, что вернется поздно, а затем отправился домой к мальчику.

Конец рассказа прост и очевиден. Врач был прав. Мальчик совершил попытку самоубийства. Он сразу пошел домой, взял пузырек пилюль из семейной аптечки и заперся в своей комнате. К счастью, врач пришел вовремя. Родителей легко удалось убедить, и семейный доктор смог промыть мальчику желудок с помощью рвотных средств. Характерным штрихом данной истории явилось то, что сам этот случай стал поворотным пунктом в лечении мальчика. Сразу после него он начал быстро поправляться. Позже жена врача спросила:

Но почему? Почему ты пошел к мальчику домой? - Я и сам не знаю, только, черт побери, суть заключалась не в том, что он сказал. Просто что-то кричало мне, будто на этот раз он и вправду собирается себя убить. Он подавал мне сигналы, но не знаю как - возможно, своим лицом, глазами или руками. Возможно, дело заключалось в самой манере держаться и в том факте, что он не рассмеялся в ответ на мою шутку, хорошую шутку. Ему и не нужно было пользоваться словами. В нем все говорило, что на этот раз он это сделает.

Случай этот произошел не сегодня и даже не десять лет назад. Прошло уже двадцать лет. Сегодня почти любой хороший врач-психотерапевт не только принял бы сообщение, но и распознал, каким образом оно было послано и какой ключ давал ему мальчик.

Опустошенное лицо, безразличная поза, скрещенные руки - все это объяснило бы смысл сообщения так - же ясно, как любая речь. Мальчик рассказывал брату о том, что собирается сделать, на языке тела. Слова были больше не нужны. Он слишком часто пользовался ими безрезультатно и вернулся к более первобытному и более фундаментальному способу передачи сообщения.

О чем говорит ваша поза?

За годы и годы, миновавшие с того времени, как произошел этот случай, психологи все больше, убеждались в том, насколько важен и полезен в психотерапии язык тела. Очень интересным является то, что хотя многие из врачей и используют язык тела на практике, лишь немногие об этом знают, а многие и не имеют понятия о той работе, которая была проделана в области кинесики такими людьми, как доктор Шефлен и доктор Рейл Бердвистел.

Доктор Бердвистел, профессор антропологии в Университете Темпл, который инициировал большую часть фундаментальных работ по созданию системы обозначений для нарождающейся кинесики, предупреждает, что "ни положение тела, ни движение само по себе не имеют точного смысла". Другими словами, мы не всегда можем сказать, что скрещенные руки означают "Я не впускаю вас", что потирание носа пальцами означает неодобрение или отрицание, что поглаживание по волосам означает одобрение, а поднятие пальца вверх - превосходство. Таковы наивные интерпретации кинесики, при этом из науки пытаются сделать некую салонную игру. Иногда такие интерпретации оказываются правильными, а иногда нет, но о правильности можно говорить только в контексте целостной модели поведения личности.

Доктор Бердвистел полагает, что язык тела и разговорный язык зависят друг от друга. Разговорный язык сам по себе не дает нам полноты содержания и смысла, которые пытается выразить личность. То же касается языка тела - он также сам по себе не выражает полного смысла. И когда мы прислушиваемся только к словам, высказываемым кем-либо, можно понять их так же искаженно, как если бы мы воспринимали только язык тела.

Согласно доктору Бердвистелу, психиатры должны особенно чутко прислушиваться как к языку тела, так и к разговорному языку. В попытке научить их осуществлять эту процедуру Бердвистел опубликовал статью, названную "Анализ общения в окружающей среде", в которой объясняет некоторые из используемых им методов, чтобы познакомить начинающих молодых врачей, работающих по месту жительства, с потенциалом общения посредством языка тела.

Попутно интересно заметить, что доктор Бердвистел помог разработать концепцию "допустимого приличием времени осмотра". Он полагает, что одна личность может наблюдать у другой глаза, лицо, живот, ноги и другие части тела лишь до тех пор, пока как наблюдатель, так и наблюдаемый не почувствуют напряжения.

В своих советах работающим по месту жительства врачам Бердвистел подчеркивает, что любая движущаяся часть тела может содержать определенное сообщение для врача, и если другие способы убедить в этом не срабатывают, он прибегает к двум

классическим примерам, иллюстрирующим использование языка тела для передачи сообщений.

Первый случай, рассказывает он, произошел с молодой девушкой, которая старалась понять, что делать с только что появившейся грудью, как она должна ее держать? Выпячивать гордо вперед, отставляя плечи назад? Или ей нужно выдвигать вперед плечи и прятать грудь? А что ей делать с руками и плечами, и как насчет советов матери, которая постоянно твердила: "Выпрямись! Гордись своим телом!" - и повторяла остальное время: "А ну-ка, не выставляйся так! Не стоит носить столь плотно облегающие свитеры!"?

У меня есть юная подруга-подросток, она особенно несдержанна и самоуверенна. Смотря на себя в зеркало при примерке бикини, она сказала своей матери: "Они не слишком велики? Ни в коем случае не дай меня кремировать, если я умру! Я собираюсь покрыть их загаром для потомства".

У большинства девушек подросткового возраста отсутствует этот тип гордости телом, и у них возникает настоящая проблема, что делать и "как носить" только что появившуюся грудь. Работающий по месту жительства доктор увидит, что изменения в лозе девушки могут сигнализировать о депрессии, возбуждении, ухаживании, гневе, а могут и выражать призыв на помощь. В конце концов на основе результатов практической деятельности врач сможет распознавать и интерпретировать некоторые из проблем своих подростков-пациенток по их позе.

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

Другим примером, который доктор Бердвистел использует для обучения докторов, работающих по месту жительства, послужило то, что он, назвал "замечательной растяжимостью, и сжимаемостью мужского живота".

Как мы видели, при ухаживании мужчина напрягает мускулы и втягивает живот. В состоянии депрессии он иногда перераслабляет эти мускулы, и живот "вываливается". Степень напряжения мускулов живота может многое сказать об эмоциональном и умственном состоянии мужчины. Нам необходимо осознать, что все тело является органом передачи сообщений, все тело дает свой вклад в язык тела, так же как в разговорный язык дают вклад органы речи.

Доктор Поль Л. Вахтелиз Медицинского центра Даун-стейт (университет штата Нью-Йорк) изучал невербальную связь у пациентов психиатрической клиники и опубликовал статью, озаглавленную "Один из подходов к изучению языка тела в психотерапии".

Каждое движение или положение тела, согласно доктору Вахтелу, имеет адаптационные и защитные функции, а также функции выражения состояния, причем некоторые из них являются сознательными, а некоторые - подсознательными. "Мы ищем, - сказал он, - глубокую клиническую оценку важности использования пациентом своего тела".

Для получения своих данных доктор Вахтел заснял на киноленту беседы с психически больными людьми, а затем демонстрировал эти пленки по нескольку раз, отмечая и фиксируя соответствие языка тела и вербальной коммуникации. Из просмотра этих фильмов он выяснил одну существенную вещь, занимаясь поисками важных жестов. Теоретически вы можете заметить эти жесты, слушая пациента, но в действительности движения являются слишком быстрыми и в беседе часто пропускаются. Фильм можно прокручивать в замедленном темпе, используя киноаппарат в качестве "машины времени", чтобы исследовать любую часть интервью по желанию.

Пример того, как помогает язык тела, сказал доктор Вахтел, возник в процессе беседы с чрезвычайно встревоженной женщиной, которая не знала, как она относится к другу-мужчине.

Просматривая пленку, доктор заметил, что всякий раз, когда женщина сердилась, она делала определенные жесты. И когда она повторила те же самые жесты при упоминании имени друга, он смог показать ей графически, что она чувствовала по отношению к этому

мужчине. Конечно же, понимание эмоций является первым делом в управлении ими.

Доктор Вахтел рассматривает язык тела как сознательную или подсознательную попытку пациента поддерживать связь с психотерапевтом. Одна из тех пациенток, с которыми работал доктор, откидывалась назад к спинке кресла и сжимала свои руки, когда врач касался определенных болевых областей. "Возможно, - говорит доктор Вахтел, - таково относительно обычное выражение внутреннего сопротивления".

Разные места - разные позы.

Принятие той идеи, что человек использует более чем один вид связи, дает как психиатру, так и обычному человеку вполне определенные преимущества. Психиатр может узнать, чего можно ждать от пациента, а обыкновенный человек может узнать, чего ожидать от своего друга, если начнет понимать реакции на уровне языка тела так же, как на разговорном уровне.

Такое понимание языка тела зачастую является ключом личных взаимоотношений. Именно этот секрет зачастую используют для интерпретации языка тела и манипулирования людьми так же, как через их обычную речь.

Кроме того, понимание чьего-либо языка тела и способность его интерпретировать дает понимание собственного языка тела. Когда мы начинаем получать и расшифровывать посылаемые другими сигналы, мы начинаем следить за собственными сигналами, достигаем большей степени владения собой и, соответственно, действуем более эффективно.

Однако достичь контроля над всеми разнообразными методами общения очень трудно. Буквально за мгновение между человеческими существами происходит обмен информацией в тысячи бит. Наше общество вынуждает нас управляться с этими многочисленными битами данных, но на подсознательном уровне. Если мы переносим их в наше сознание, мы подвергаемся риску неправильного обращения с ними. Если нам нужно думать о том, что мы делаем, то зачастую делать это становится гораздо труднее. Осознающий ум не обязательно реагирует столь же эффективно, как не осознающий.

Несмотря на это, психиатры продолжают изучать различные аспекты общения посредством языка тела. Доктора Шефлена в системах связи особенно интересовала важность позы. В статье, опубликованной в журнале "Психиатрия", он отмечает, что манера человека держаться многое говорит о происходящем, особенно если собирается двое или более людей.

Доктор Шефлен пишет: "Существует не более тридцати традиционных американских жестов", - и добавляет, что позы тела, которые имеют какую-либо важность для общения, еще меньше, и каждая из них реализуется в ограниченном числе ситуаций. Чтобы подтвердить эту точку зрения, он отмечает, что продавец, пытающийся что-нибудь продать более влиятельному клиенту, редко сидит, откинувшись на спинку кресла.

Хотя каждый в Америке знает те различные позы, которые принимают американцы, это не означает, что люди все их используют. Девятнадцатилетний студент колледжа из Нью-Йорка использует не те позы, что домохозяйка со Среднего Запада, а строительный рабочий из штата Вашингтон - не те, что продавец из Чикаго. Доктор Шефлен полагает, что настоящий эксперт по языку тела смог бы определить, выходцем из какой части страны является человек, по его манере шевелить бровью при разговоре. Однако такой эксперт еще не появился.

Наблюдая за талантливой мимикой, мы все понимаем региональные различия языка тела. Мим специальными жестами может показать нам не только то, из какой части мира происходит изображаемый им персонаж, но и какова его профессия. Когда я обучался в колледже, главными кумирами студенческой среды считались футболисты. И многие неатлетичного вида наши мальчики имитировали походку футболистов так реалистично, что возбуждали интерес у девушек.

Движение и информация.

В своих работах по кинесике доктор Бердвистел попытался определить, какое сообщение из какого жеста можно извлечь. При этом он обнаружил, что каждый говорящий американец в течение разговора многократно делает движение головой. И если заснять на пленку типичный разговор между двумя американцами, а затем

прокрутить пленку в замедленном темпе, чтобы изучать элементы позы, то можно заметить движение головы, когда говорящий ожидает ответа. Это движение в конце каждого утверждения является сигналом другому участнику диалога начинать отвечать.

Таков один из способов ведения наших разговоров. Он дает нам возможность проводить обмен мнениями, не произнося: "Вы закончили? Сейчас буду говорить я".

Конечно, в других регионах мира эти сигналы будут иными. Теоретически, наблюдая за разговором двух людей, можно определить их национальность.

В нашем языке изменение высоты тона в конце предложения может означать очень многое. Если тон повышается, говорящий задает вопрос. Спросите: "Который час?" и отметьте, как повышается ваш голос на слове "час". Или заметьте, как делается ударение на слове "поживаете" в вопросе "Как поживаете?", а в вопросе "Вам нравится новая работа?" - на слове "нравится".

Такое ударение, Маркировка называется "лингвистическим маркером". Доктором Бердвистелом обнаружен ряд кинесических маркеров, которые дополняют лингвистические. Проследите за движениями головы человека, когда он задает вопрос: "Который час?". При слове "час" его голова поднимается. "Куда вы собираетесь?" - на слове "собираетесь" в конце предложения голова опять приподнимается, как и голос.

И это движение вверх в конце предложения касается не только голоса и головы. С поднятием тона рука также стремится подняться. Кажущиеся бессмысленными жесты руки, характерные для нас при разговоре, связаны с тоном и смыслом. На последних звуках вопроса веки глаз также открываются шире.

В конце каждого предложения тон голоса повышается, а в конце утверждения - падает. "Мне нравится эта книга".* На слове "книга" тон голоса падает. "Я бы хотел выпить молока с пирогом" - тон голоса падает на слове "пирогом".

Движение головы также сопровождает падение тона голоса в конце утверждения и, согласно доктору Бердвистелу, то же можно сказать о движениях руки и глазных век.

Если говорящий намеревается продолжить свое утверждение, его голос будет поддерживать тот же самый тон, голова будет стоять прямо, а глаза и руки не изменят положения.

Таковы лишь некоторые изменения положения глаз, головы и рук при разговоре американцев. Мы редко, а может быть, и вообще никогда, не держим голову в одном положении на протяжении более чем одного-двух предложений. Писатели об этом знают. Они знают также, что движение головы связано не только с тем, что мы говорим, но и с эмоциональным содержанием того, о чем мы говорим. Чтобы дать характеристику "спокойному" человеку, не проявляющему эмоций, писатель будет изображать его вялым, физически неподвижным. В фильмах, созданных по романам Яна флеминга об агенте 007, Джеймс Бонд, сыгранный Шоном О'Коннери, изображался малоподвижным. Его лицо редко двигалось, даже на грани смерти. Это была отличная характеристика, поскольку актер играл человека не чувствующего эмоций.

В еврейском фольклоре голем - существо, которое не выражает эмоций и которому, конечно, они не свойственны. Манекенщица - супермодель держит себя в строгой, неестественной позе, чтобы не передавать эмоциональных оттенков настроения. А нормальный человек, мужчина или женщина, при разговоре смотрит направо, налево, временами вверх, временами вниз. Он мигает глазами, поднимает брови, покусывает губы, касается носа - и каждое движение связано с тем, что он говорит.

Из-за огромной изменчивости движений индивидуумов зачастую трудно связать конкретное движение с конкретным сообщением, и все же достаточно правильным остается утверждение, которое, если перефразировать Маршалла Маклогана, гласит: "Движение есть информация". При изучении записанных на видеопленку сеансов психотерапии доктор Шефлен обнаружил, что когда врач что-либо объясняет одному пациенту, он может использовать одно положение головы, а когда объясняет поведение или дает замечание другому, пользуется другим положением. Если врач прерывает пациента, он использует еще и третье положение головы, а для слушания - четвертое.

Слушая врача, пациент также принимает определенные позы. В одной из рассмотренных доктором Шефленом ситуаций пациент склонил голову направо, когда действовал по-детски, а когда он разговаривал агрессивно и мужественно, то держал свою голову прямо.

Трудность изучения и интерпретации этих движений заключается в том, что они являются личностными кинесическими движениями, связанными с событиями прошлого того или иного конкретного пациента. Не все пациенты склоняют голову набок, когда ведут себя по-детски, и не все психотерапевты одинаково двигают головой, когда слушают. Тем не менее, один и тот же человек повторяет одинаковые, движения снова и снова. Доктор Шефлен удивился тому, что эти движения головой, многократно повторявшиеся на протяжении 30-минутного разговора, были весьма стереотипными и строго определенными, и все же он подчеркивает, что здесь, как и во многих других изученных им "сеансах, пациент и доктор редко пользуются широким набором движений.

Поэтому не составит большого труда обнаружить эти конкретные движения, а затем связать их с утверждениями или типами утверждений, вопросов, ответов, объяснений и так далее.

Позы и презентации.

Изменения положений головы, век и рук в действительности не обязательно являются изменениями позы, и доктор Шефлен называет их "точками". Последовательность нескольких точек он обозначает словом "позиция" которое по смыслу ближе к слову "поза". Он говорит, что позиция состоит из "общего движения (изменения позы) включающего, по крайней мере, половину тела". Позиция может продолжаться около пяти минут.

Большинство людей при общении используют от двух до четырех позиций, хотя доктор Шефлен наблюдал психотерапевтов, которые в сеансах лечения удерживали одну позицию на протяжении целых двадцати минут.

Чтобы проиллюстрировать использование позиций, представьте ситуацию, когда человек рассуждает на конкретную тему. Слушающий рассуждения откидывается на спинку кресла с перекрещенными руками и ногами. Если наступает момент, когда его

мнение расходится с мнением говорящего, он меняет позицию, готовясь высказать протест. Он может наклониться вперед, разомкнуть перекрещенные руки и ноги. Перед тем как возразить, слушатель может поднять одну руку с указательным пальцем вверх. Когда он закончит, то снова откинется назад в первую позицию и перекрестит руки и ноги - а, возможно, и перейдет в третью, более восприимчивую позицию, когда руки и ноги не будут перекрещены при отклонении назад, что сигнализирует об открытости в обсуждении.

Если собрать воедино все позиции мужчины или женщины, принимаемые в течение разговора, получится то, что доктор Шефлен называет словом "презентация". Презентация может длиться до нескольких часов, она заканчивается полной сменой расположения: Выход из комнаты намерение пойти позвонить, взять сигареты, уход в ванную комнату - любое движение с обрывом разговора завершает презентацию. Если человек возвращается, Начинается новая презентация.

Доктор Шефлен полагает, что функция позы в коммуникации заключается в обозначении этих блоков: точек, позиций и презентаций. Сами по себе блоки являются в разговоре как бы знаками пунктуации. Разные позиции связаны с различными эмоциональными состояниями, и зачастую можно вновь войти в то же эмоциональное состояние, если восстановить первоначальную позицию, в которой оно возникло. По некотором размышлении аккуратный и наблюдательный психолог поймет, с какими эмоциональными состояниями связаны такие позы. Здесь отражается то же самое, что обнаружил Доктор Вахтел. Женщина, которую он обследовал, делала определенный жест, когда была разгневана.

Обыкновенный человек, очень хорошо понимающий и использующий язык тела, схватывает суть этих поз, хотя сам может этого и не осознавать. Он может соотносить позы с эмоциональными состояниями знакомых ему людей. Тем самым при общении с другими людьми он в действительности находится на шаг впереди. Этому искусству можно обучиться, поскольку оно основано на

тщательном наблюдении, но его можно усвоить лишь в том случае, если обучаемый узнает существование самого предмета обучения.

Еще до того, как произойдет анализ позы, внимательный психиатр поймет ее. Психиатр из рассказа в начале этой главы осознал изменение позы своего пациента. Он понимал, что сильная суицидальная депрессия связана с определенной позой, с отсутствием живости и юмора, с пассивностью и общим понижением тонуса. Но это понимание лежало в подсознании и, несмотря на это, врач обеспокоился и в конце концов предпринял шаги, необходимые для спасения пациента.

Точно также, как опускание головы указывает на конец утверждения, а поднятие головы - на конец вопроса, так и изменения позы большего масштаба указывают на конечные точки во взаимодействиях - конец мысли, конец утверждения. Например, изменение позы, при котором вы уже не будете смотреть на собеседника, часто означает, что вы уже закончили разговор. Вы хотите на некоторое время обратить свое внимание на что-нибудь другое.

Все это знакомо нам в гиперболизированном виде по ситуации, когда сталкиваемся с ребенком, который уже вне себя от родительских поучений. Его "да, да, я знаю!" сопровождается действительным физическим отворачиванием, которое сигнализирует: "Ну хватит уже! Отпустите меня!"

Однако Шефлен, как Бердвистел и другие исследователи, предупреждает, что не следует пытаться связывать определенные изменения позы с определенными голосовыми заявлениями. Следует остерегаться делать заключение такого плана, что, скажем, одно изменение позы всегда означает то-то, а другое - то-то. "Смысл или функция события, - поясняет Шефлен, - не заключается в нем как таковом, она может быть выяснена в связи с контекстом ситуации". Изменение позы означает: что-то происходит - и не всегда ясно, что именно. Чтобы это выяснить, нам необходимо изучить данное изменение в связи со всем происшедшим.

Эти изменения зависят также от культурного окружения, изменяясь в условиях разных культур. В странах Латинской Америки руки могут, играть большую роль в общении. Каждое утверждение

сопровождается размашистыми, быстрыми движениями рук. В сдержанных северных странах в разговоре не принято много двигать руками.

Просматривая по телевизору вторую передачу Билли Грэхэма, я понял, что у него есть много строго определенных жестов. Одним из его любимых является широкое стремительное движение пальцем. Указательный палец правой его руки сопровождает слова, указывая вверх, когда он обещает вознаграждение небес, и опускаясь вниз по траектории гигантской окружности, когда он словно бы ставит точку. Другим его любимым движением является движение двумя параллельными разведенными руками перед грудью, рубящее движение вверх-вниз. Размеры аудитории и число обращенных им в свою веру не оставляют сомнения в эффективности воздействия его поз, хотя для объективного наблюдателя очевидно, что эти позы хорошо отрепетированы, а не являются подсознательными. Он выполняет их так, чтобы они передавали сопровождающий его слова эмоциональный контекст, чтобы они создавали некую "ауру".

В знаменитом кинофильме "Кинг-Конг" есть несколько сцен, в которых гигантская обезьяна движется удивительно реалистично. Главным образом, это объясняется тем, что создатели фильма понимают язык тела. Когда Конг держал Фэй Рай у себя на ладони и смотрел на нее, он выразительно качал головой из стороны в сторону, что было трогательной копией чисто человеческой "точки".

Понимание важности языка тела в представлении человеческого или дружественного образа заставило многих деятелей, занимающих высокие политические посты, воспринять многочисленные общие представления науки о языке тела, чтобы попытаться достигнуть того трудно определимого, что мы называем харизмой.

У Джона Кеннеди она была, и что бы он ни говорил, несколько жестов, правильная поза захватывали аудиторию. Не являясь высоким человеком, Роберт Кеннеди стал 'высоким, манипулируя позой. Джонсон брал уроки языка тела и безуспешно пытался изменить свой имидж. Ричард Никсон также осознавал важность языка тела и пытался использовать его для сознательного манипулирования аудиторией. Такое использование языка тела предоставляет великолепные возможности актерам, мимически

изображающим этих политиков. Мим Дэвид Фрай, обыграв все или почти все эти позы, создал блестящие образы.

Не стесняясь в выборе средств.

Поза служит не только средством расставления акцентов в разговоре. Посредством ее люди выражают отношение к окружающим, находясь рядом. Доктор Шефлен выделил три класса поз, принимаемых людьми, когда они находятся в компании с другими: 1) включение-невключение; 2) ориентация тел параллельно или друг против друга (визави); и 3) согласованность-несогласованность.

"Включенность" или "невключенность" описывает то, как группа соотносится с присутствующими в компании. Члены группы осуществляют это соотношение посредством расположения своих тел, рук или ног в определенных позициях. На вечеринке группа людей может образовывать маленький кружок, исключая всех остальных. Если три члена группы сидят на диване, то двое по бокам иногда образуют подобие створок книги и окружают сидящего в центре, исключая остальных. Таким путем они достигают своей "включенности". Чтобы "запереть" находящегося в центре человека или людей, они могут также скрестить ноги.

В предыдущей главе мы видели, как бабушка и дочь в сеансе терапии "закрывали створками книги" мать, чтобы удержать ее от заигрываний с врачом. Такой же способ часто используется, чтобы "не впускать" в группу людей, не являющихся ее членами, или для того, чтобы "включать" в члены группы.

Руки и ноги членов группы часто бессознательно используются для защиты группы от "вторжения". Если бы понаблюдаете за группами, занятыми любым делом, на свадьбах, вечеринках, встречах или просто дома, вы заметите множество интересных способов, которыми члены группы "защищают" группу. Человек, находясь в обществе, может расположить свою ногу так, чтобы блокировать от посторонних стол, на котором сервирован кофе. Иногда признаком, по которому члены группы "проводят исключение", является пол. Доктор Шефлен рассказывает о семинаре в больнице, где члены персонала - мужчины устраивались между членами персонала - женщинами и посетителем-мужчиной. Все выглядело так, словно они

защищали от посторонних свою собственность, и все же в этом способе могло и не быть никакой сексуальной заинтересованности. Просто члены группы - женщины были частью группы, которая автоматически защищалась мужчинами.

Ключ к распознаванию положения дел в группе можно найти, если группа располагается в одну линию на диване, вдоль стены или в конференц-зале. Наиболее важные члены группы будут стремиться расположиться по краям. При обсуждении вопроса о персональных территориях мы рассказывали о важности зон тела в различных культурах. Если американцы-мужчины оказываются в ситуации, где их зоны или территории из-за столпотворения нарушаются, они часто реагируют интересным образом. Двое мужчин, прижатых друг к другу на диване, могут отвернуться друг от друга и вытянуть свои ноги, каждый может прикрыть лицо рукой, ближайшей к соседу, чтобы она действовала как барьер.

Если мужчина и женщина вынуждены в силу обстоятельств сидеть очень близко и лицом к лицу и если они не находятся в интимных отношениях, то они часто "для защиты" кладут ногу на ногу, перекрещивают руки и отклоняются друг от друга. Хорошо наблюдать действие этих и других "защитных" средств на вечеринке, если в целях эксперимента вторгнуться на территорию других людей и посмотреть, как они отреагируют, какие защитные средства начнут применять.

Характеристика второго класса поз была названа доктором Шефленом "параллельной ориентацией тел" или "визави". Это подразумевает, что два человека могут выразить отношение друг к другу позами - либо находясь лицом друг к другу, либо сидя рядом бок о бок параллельно, возможно, ориентируясь на третье лицо. Если участвуют три человека, двое всегда будут располагаться параллельно, а один обращен к ним лицом. В группах из четырех человек две параллельные пары будут обращены друг к другу лицами.

Если обстоятельства не позволяют людям принять эти позиции тела полностью, они будут ориентировать свои головы, руки и ноги.

Расположение лицом к лицу обычно возникает, если двое находятся в отношениях "преподаватель-студент", "врач-пациент" или

в любовных отношениях, то есть когда происходит обмен чувствами или информацией. Параллельное расположение характерно для действия, которое можно совершать в одиночку. Чтение, слушание рассказа, просмотр телевизора или шоу может осуществляться одним лицом самостоятельно, а если присутствуют еще люди - параллельно.

Расположение лицом к лицу указывает на взаимодействие участников. Расположение бок о бок при свободном разговоре показывает, что люди склонны быть друг другу более нейтральными, по крайней мере, в этой конкретной ситуации. То, как садится пара на вечере или каком то общественном мероприятии, много говорит о взаимоотношениях в ней. При расположении бок о бок близости все же можно достигнуть, если повернуть друг к другу верхнюю часть тела.

"Согласованность" или "несогласованность" описывает способность членов группы имитировать друг друга. Если группа находится в "согласованном" состоянии, позиции их тел будут копировать друг друга, являясь в некоторых случаях зеркальным отображением.

Интересно заметить: когда один из членов "согласованной" группы сдвигается, вместе с ним сдвигаются и другие члены группы. В общем случае согласованность позиций группы указывает, что все члены находятся в согласии. Если в группе имеются две точки зрения, приверженцы каждой точки зрения займут разные позиции. Каждая подгруппа внутри себя будет согласованной, а по отношению к другой подгруппе - несогласованной.

Старые друзья, если они спорят или обсуждают что-либо, будут принимать согласованные позиции, чтобы показать, что, несмотря на дискуссию, они по-прежнему друзья. Муж и жена, являясь очень близкими друг другу, будут принимать согласованные позы, когда один из них подвергается атаке. Другой на языке тела как бы говорит: "Я тебя поддерживаю, я на твоей стороне".

Люди, которые хотят показать, что они чуть выше остальной группы, намеренно могут принять несогласованную позицию. Если люди находятся в отношениях "доктор-пациент", "родитель-ребенок", "педагог-студент", позы будут несогласованными, демонстрируя

разные "весовые категории" членов пары. Намеренно занимая на деловой встрече необычную позицию, человек пытается указать на свой более высокий статус.

Я знаю главного редактора издательства, который во время конференций принимает весьма интересную позицию. Он откидывается назад, сцепив кисти рук за головой, а локти выставляет в стороны как крылья. Это сразу отделяет его от остальных и указывает на его статус. Это делает его выше других людей, присутствующих на конференции.

Причем мне показывали, как близкие подчиненные этого человека через определенные промежутки времени в точности копируют позицию редактора, говоря тем самым на языке тела: "Я на вашей стороне. Я верен вам, мой руководитель". Такой позой они могли сообщать: "Я пытаюсь греться в лучах вашего величия". Возможно, некоторые тем самым также заявляли: "Я пытаюсь перенять ваш стиль".

На любой встрече, общественной или семейной, лидер часто устанавливает позицию группы, а остальные один за одним перенимают ее. Если в семье позицию устанавливает жена, то существует вероятность, что она играет более влиятельную роль в принятии решений и по существу в семье именно она "носит брюки".

Три ключа к поведению семьи.

Внимательно посмотрите, как размещается семья за столом. Кто занимает место первым и где? Мой друг-психолог, проводя исследование размещения за столом, проанализировал, как располагается семья из пяти человек с учетом семейных взаимоотношений.

"В этой семье, - объяснил мой друг, - отец сидит во главе стола, он же является доминирующим членом семьи. Его жена не соревнуется с ним за лидерство и сидит рядом, справа от него. Подоплека заключается в том, что близость между ними достаточно неподдельна, чтобы сохраниться и за столом, и при этом они располагаются недалеко от детей.

Интересно также расположение детей. Самая старшая девочка, которая на подсознательном уровне борется с матерью за любовь отца, сидит от него слева, согласованно с позицией матери.

Самый младший интересуется матерью, для мальчика это нормальная ситуация, он сидит справа от нее на некотором удалении от отца. Средний ребенок, девочка, сидит слева от своей сестры. У нее за столом, как и в семье, двойственная позиция".

В этом подсознательно устанавливаемом размещении интересно то, что все члены семьи располагаются в соответствии с внутрисемейными взаимоотношениями. Выбор позиции начинается вместе с выбором стола. Причем за продолговатым столом конкуренция за доминирование возможна в большей степени, чем за круглым.

При понимании устройства семьи важным является унет расположения мужа и жены. Муж и жена по разные стороны длинного стола обычно конфликтуют по поводу доминирующей позиции в семье, даже если этот конфликт существует лишь на подсознательном уровне.

Если муж и жена садятся друг от друга по диагонали, это свидетельствует в пользу того, что они чувствуют себя в безопасности в смысле роли в браке и тем или иным образом решили вопрос главенства. Кто же сидит во главе?

Конечно, если стол маленький и они садятся лицом к лицу, то для интимности это может быть самым удобным.

Позиции за столом могут служить первым ключом к пониманию семейных взаимоотношений.

Другой виден в жесткости или свободе внутреннего уклада домашней жизни. Моему другу-фотографу недавно поручили сделать снимки кандидата в мэры большого города на Среднем Западе в неформальной обстановке. Он провел в семье целый день и ушел оттуда, бормоча проклятия.

"Возможно, мне удалось сделать всего один приличный снимок, - рассказал он мне. - Я попросил его позвать свою собаку, и он единственный раз расслабился".

Я попросил объяснить все подробнее, и мой друг рассказал: "Этот дом - одно из мест с жесткими правилами, самыми жесткими из тех, с какими мне когда-либо приходилось встречаться. Пластиковые колпачки на абажурах ламп, все на местах, все идеально - его проклятая жена следовала за мной по пятам, подбирая лампы от

вспышек и собирая на поднос пепел от моих сигарет. Как здесь можно было сделать снимок человека на отдыхе?"

Понимаю, что он имел в виду, поскольку видел много похожих домов, домов, в которых живут "закрытые" семьи. Все, касающееся семьи, закрыто, и накрепко. Даже те позы, которые они принимают, являются строгими и выпрямленными. В этих аккуратных формальных домах все всегда на своих местах.

Обычно мы уверены, что семья в таком доме живет менее спонтанно, более напряженно, и менее вероятно, что у нее либеральные взгляды, что у них есть необычные идеи, и скорее всего они во всем стремятся удовлетворять стандартам общества.

По контрасту, в "открытых" семьях внутри дома все более оживленно, их дом имеет непринужденный, хотя, возможно, и несколько неорганизованный внешний вид. Они будут менее строгими, менее требовательными, более свободными и более открытыми в мыслях и действиях.

Более вероятно, что в закрытой семье у каждого члена имеется свое кресло, своя собственная территория. В открытой семье редко имеет значение, кто где сидит. Кто где сел, тот там и сидит.

Закрытая семья на уровне языка тела сигнализирует о своей напряженности натянутыми движениями, формальными манерами и аккуратными позами. Открытая семья сообщает о своей открытости более свободными движениями, небрежными позами и неформальными манерами. Язык их тела призывает: "Расслабься, не придавай ничему слишком большого значения, отдохни".

Эти два отношения ощутимо осязаются в поведении матери с детьми. Она напряжена, озабочена - или расслаблена, беззаботна? Ее отношение воздействует на детей и отражается на их поведении.

Конечно, здесь представлены две крайности. Большинство семей находится где-то посередине, проявляя определенную открытость, и закрытость. Одни семьи хорошо "сбалансированы", а другие имеют склонность к одной из крайностей. При изучении любой семьи следует обязательно оценить степень ее открытости или закрытости.

Третьим и таким же важным ключом к пониманию состояния семьи является имитация.

Кто кого в семье имитирует? Ранее мы упоминали, что если порядок устанавливает жена, иницилируя определенные движения, которым следует остальная семья, тогда она, вероятно, доминирует.

Легко выяснить, кто верховодит среди братьев и сестер, если пронаблюдать, кто из детей первым начинает двигаться, а кто за ним следует.

Проследив, как копируется язык тела, можно понять, уважают ли друг друга члены семьи. Копирует ли сын жесты отца, а дочь - матери? Если это так, у нас есть основания быть уверенными, что обстановка в семье нормальная. Заметьте, не начинает ли сын копировать движения матери, а дочь - своего отца. На языке тела это может служить ранним предупреждением: "Я на неверном пути. Мне нужно исправиться".

Вдумчивый психотерапевт при лечении пациента будет стараться установить самые важные моменты во всем устройстве семьи, и в первую очередь сюда относится место в семье самого пациента.

Лечить пациента как индивидуума вне рамок семьи - значит, плохо понимать, что самой важной областью его жизни являются его отношения в семье.

Некоторые психологи начинают настаивать на лечении, которое включало бы всю семью, и когда-нибудь врачи, возможно, начнут лечить пациентов только в рамках семьи, чтобы видеть и понимать все семейные взаимоотношения, учитывать влияние этих отношений на пациента.

Отношения в семье стоят у нас на первом месте, а на втором - взаимоотношения с миром. И мы не можем¹ понять второе, вдумчиво не исследовав первое.

Глава 9. Моргание, мигание и кивание

Взгляд, который обезличивает.

Ковбой сидел в седле свободно, пальцы его поглаживали револьвер, а от взгляда холоднее льда мурашки пробежали по спинам похитителей скота.

Знакомая ситуация? Она встречается в каждом вестерне. Так же чуть ли не в каждом любовном романе глаза героини плавают, а глаза героя впиваются в нее. В литературе, даже самой хорошей,

глаза бывают стальными, понимающими, насмешливыми, пронизательными, сверкающими и так далее. А в действительности? Бывают ли они когда-нибудь такими? Существует ли такая вещь, как горящий взгляд, холодный взгляд или ранящий взгляд? По правде говоря, нет. Вообще не являясь окнами души, глаза и в физиологическом смысле лишь мертвые окончания, по-разному окрашенные органы зрения и ничего более. В действительности сами по себе глаза не способны выражать эмоции.

Но все же снова и снова мы читаем, слышим и даже сами говорим о том, что глаза бывают мудрыми, понимающими, добрыми, злыми, безразличными. Отчего существует такая путаница? Как могут ошибаться столько людей? Если глаза не выражают эмоций, зачем тогда об этом существует огромная литература, романы и легенды?

Из всех органов человеческого тела, которые используются для передачи информации, глаза являются самыми важными, они могут передавать самые тонкие нюансы. Противоречит ли это тому факту, что глаза не выражают эмоций? И в самом деле, нет. Хотя само по себе глазное яблоко ничего не показывает, эмоциональное воздействие глаз возникает благодаря способам их использования и мимике лица. Факторами воздействия глаз на наблюдателей являются продолжительность взгляда, величина раскрытия век, прищуривание, а также еще дюжина, мелких движений кожи, которые позволяют послать почти любое сообщение.

Но самым важным в методике управления глазом является взгляд. Взглядом часто можно возвысить или уничтожить другого человека. Каким образом? Придав ему человеческий или нечеловеческий статус.

Несколько упрощая, можно сказать, что управление глазами в нашем обществе сводится к двум пунктам. Один из них заключается в том, что на другого человека пристально мы не смотрим. Второй пункт заключается в том, что пристальный взгляд мы оставляем для неличностей. Мы разглядываем предметы искусства, скульптуры, пейзажи. Мы идем в зоопарк и разглядываем зверей, львов, обезьян, горилл. Мы пялимся на них, сколько нам хочется, и рассматриваем так близко, как нам нравится. Но мы, не смотрим пристально на людей, если хотим обращаться с ними по-человечески!

Мы можем использовать пристальный взгляд для чудака из интермедии: в действительности мы не считаем его человеком. Он является объектом, мы заплатили деньги, чтобы посмотреть на него. Таким же образом мы рассматриваем актера на сцене: маска роли защищает в нем реального человека от нашего взгляда слишком сильно, чтобы это беспокоило его или нас. Однако новый театр, переносящий актера в аудиторию, часто приносит нам, зрителям, и чувство неловкости. По существу, увлекая нас, аудиторию, актер неожиданно теряет свой статус неличности, и то, что мы его разглядываем, вызывает у нас смущение.

Как я уже упоминал, белый из южных штатов иногда смотрит на черного таким же образом, пристальным взглядом превращая его в объект, в неличность.

Если мы намеренно хотим кого-то игнорировать, хотим выразить к нему презрение, можно также уставиться на него, слегка расфокусировав взгляд, что позволяет фактически не видеть "объект"; таков "отражающий" взгляд социальной элиты.

Подобным образом часто обращаются со слугами, официантами и детьми. Однако этот взгляд может служить и в качестве оборонительного средства. Он позволяет эффективно работать слугам в их накладывающейся на нашу вселенной без слишком большого вмешательства с нашей стороны и дает нам возможность действовать с удобствами, не признавая слугу в качестве дружественного человеческого существа. То же касается детей и официантов. Этот мир был бы очень неудобен, если бы каждый раз при обслуживании официантом мы должны были представлять себя и предаваться, всяческим светским любезностям.

Сколько можно смотреть.

Общаясь с незнакомыми людьми, признавая их человеческое достоинство, мы должны избегать смотреть на них пристально, и при этом мы должны также избегать игнорировать их. Ощущая их как людей, а не как объекты, мы используем намеренное и вежливое невнимание. Мы смотрим на них достаточно долго, чтобы сделать вполне очевидным, что мы их видим, а затем немедленно отводим взгляд в сторону. На языке тела мы говорим: "Я знаю, что вы здесь", а

через мгновение добавляем: "Но я не собираюсь нарушать ваше уединение".

При таком обмене важно, что мы не перехватываем взгляд того, кого признаем как личность. Мы смотрим на него без смыкания взглядов, а затем сразу же отводим взгляд в сторону. "Узнавание" не разрешается.

В зависимости от того, где происходит встреча, существуют разные формы обмена взглядами. Если вы проходите мимо кого-то на улице, вы можете смотреть на приближающегося человека до тех пор, пока расстояние не уменьшится до двух-трех метров, а потом вам нужно отвести взгляд, когда проходите мимо. Пока эта дистанция не будет достигнута, каждый сигнализирует, в каком направлении он пройдет дальше. Это делается коротким взглядом в том направлении. Каждый слегка изменит направление своего движения, и они легко разминутся.

О такой встрече с обходом доктор Эрвин Гоффман в книге "Поведение в общественных местах" говорит, что быстрый взгляд и опускание глаз на языке тела означает: "Я вам доверяю. Я вас не боюсь".

Для усиления этого сигнала обычно смотрят в лицо другому до отведения взгляда.

Иногда этим правилам следовать трудно, особенно если один из двоих носит темные очки. Становится невозможно обнаружить, что человек делает. Смотрит ли на вас? Человек, носящий такие очки, чувствует себя защищенным и обычно полагает, что может пристально смотреть, оставаясь незамеченным. Однако это самообман. Другому человеку кажется, что носящий очки постоянно на него смотрит. "Технику отведения взгляда" мы часто используем при встрече со знаменитостями. Мы хотим уверить их в том, что уважаем их уединение и что не помышляем о разглядывании. То же самое касается калек и людей с физическими недостатками. Мы недолго смотрим на них, а затем отводим глаза до того, как можно будет сказать, что мы занялись рассматриванием. Такую же методику мы используем в любой необычной ситуации, где слишком продолжительный взгляд начинает вызывать смущение. Мы пользуемся этим приемом, когда видим супружескую пару,

состоящую из людей разных рас. Так же иногда поступают, видя человека с необычной бородой, с чересчур длинными волосами, в "заморской" одежде. Тоже относится к девушке, чья слишком короткая мини-юбка может вызвать как взгляд, так и его отведение в сторону.

Конечно, так же верно и обратное - если мы хотим поставить человека на место, можно сделать это, глядя на него дольше, чем считается вежливым в обществе. Вместо того, чтобы опустить глаза, когда мы смыкаемся взглядами, мы продолжаем смотреть. Человек, который не одобряет межрасовый брак или свидания людей разных рас, будет грубо разглядывать такую пару. Если ему не нравятся длинные волосы, короткие юбки или бороды, он может показать это более продолжительным взглядом, чем допускают приличия.

Неловкие взгляды.

Проблема, как поступать со взглядом - смотреть или отводить глаза в сторону, - напоминает о другом вопросе, с которым часто сталкиваются в юности и который касается наших рук. Что нам с ними делать? Куда Их девать? Актеры-любители также этим весьма озабочены. Они вдруг начинают ощущать свои руки как неловкие придатки, которые должны каким-то образом использоваться изящно и естественно.

Точно так же при определенных обстоятельствах мы начинаем ощущать свой взгляд как неловкий придаток. Куда же нам смотреть? Как поступать со своими глазами?

Два незнакомца, сидящие друг напротив друга в вагоне-ресторане, оказываются перед дилеммой: познакомиться и в перспективе провести время еды за необязательным и, возможно, скучным разговором, или игнорировать друг друга и отчаянно пытаться избегать встречаться взглядами с другим человеком. Корнелия Отис Скиннер описала в эссе эту ситуацию так: "Люди перечитывают меню, балуются с ножами, изучают собственные ногти, словно видят их впервые. Подходит неизбежный момент, взгляды встречаются, но встречаются лишь на мгновение, а затем переходят к окну, и люди начинают рассматривать пробегающие мимо пейзажи".

Те же обстоятельства с неловкостью взгляда диктуют нам поведение глаз в лифтах и заполненных автобусах, в поездах метро. В

переполненной кабине лифта или в вагоне метро мы смотрим недолго, а потом отводим взгляд, не встречаясь глазами. Своим поведением мы говорим попутчикам: "Я вас вижу. Я вас не знаю, но вы человек, и я не пялюсь на вас".

В продолжительных поездках в поездах метро или автобусах, при весьма стесненных обстоятельствах может оказаться трудным найти какой-нибудь способ не разглядывать других. Тогда мы бросаем взгляды украдкой и отводим глаза в сторону, прежде чем наши глаза встретятся с чужими. В подобных случаях смотрят несфокусированным взглядом, при котором пропускаются глаза, а остается голова, рот, тело - то есть смотрят на любое место. Приемлемое для рассматривания несфокусированным взглядом, за исключением глаз.

А если глаза все же встречаются, то посылаемое ими сообщение иногда "смягчают" короткой улыбкой. Улыбка не должна быть слишком длинной или слишком очевидной. Она должна говорить: "Прошу прощения, что мы смотрим друг на друга, но нам обоим известно, что это случайно".

Глаза в спальне.

Многим из нас свойственно время от времени оказываться в ситуации, когда взгляд воспринимается как неловкий. Почти все действия и взаимодействия между людьми зависят от взаимных поглядываний. Современный испанский философ Хосе Ортега-и-Гассет в книге "Человек и люди" говорит о взгляде как о чем-то, приходящем непосредственно из глубин человека "с прямолинейной точностью пули". Он ощущает глаз с его веками) зрачками и радужной оболочкой как "целый театр со сценой и актерами".

Ортега говорит, что мускулы глаза - изумительно тонкий инструмент, и из-за этого каждый взгляд поминутно отличается от предыдущего. Существует так много различных взглядов, что почти невозможно всем им дать названия, но он рассказывает, что есть, например, "взгляд, который длится мгновение, и есть настойчивый взгляд; взгляд, который скользит по поверхности вещи, и взгляд, который ухватывает ее словно багром; бывает прямой взгляд и косой взгляд, крайняя форма которого имеет собственное имя - "посмотрел уголком глаза".

Он говорит также о "боковом взгляде", который отличается от любого другого косого взгляда, хотя его ось имеет такой же наклон.

Ортега говорит, что каждый взгляд сообщает нам о происходящем внутри того, кто смотрит, и намерение установить связь проявляется более искренно, если бросающий взгляд не знает о том, как он это делает.

Подобно другим исследователям языка тела, Ортега предупреждает, что взгляд сам по себе не передает всего, хотя и имеет некий смысл. Слово в предложении также имеет смысл, но только в контексте этого предложения мы можем узнать полный смысл слова. То же касается и взгляда. Взгляд является полностью осмысленным только в контексте всей ситуации.

Существуют также взгляды, которые мы хотели бы бросать, не будучи при этом замеченными. Такие взгляды испанский философ назвал "боковыми". В любой ситуации можно кого-то изучать и смотреть как хочется, при условии, что другой человек не знает об этом; при условии, что наш взгляд является скрытым. В момент, когда наши глаза встречаются с глазами того, на кого мы смотрим, мы должны увести глаза в сторону. Чем более искусна в этом личность, тем совершеннее она в бросании таких скрытых боковых взглядов.

В очаровательном описании Ортега отмечает один из взглядов как "самый эффективный, самый неприличный, самый восхитительный и чарующий". Он называет его самым сложным, так как он не только делается украдкой, но и является противоположным скрытому, поскольку рассматривание здесь становится очевидным. Этот взгляд бросается через опущенные веки, это сонный, расчетливый, оценивающий взгляд; взгляд, который бросает художник на свой холст, отступая от него на шаг; взгляд, который француз называет *les yeux en coulisse* - "взгляд из-за кулис". Описывая его, Ортега говорит, что веки закрываются почти на три четверти, и кажется, что он прячется, но веки лишь сжимают взгляд, и "он вылетает как стрела".

"Это взгляд глаз, которые будто спят, но за облаком сладкой сонливости они как никогда бодры. Каждый, у кого такой взгляд, обладает сокровищем".

Ортега говорит, что Париж ложится к ногам обладателя такого взгляда. Полагают, что у мадам Дюбарри, фаворитки Людовика XV, взгляд был именно таким, то же касается Люсьен Гитри. У нас в Голливуде у Роберта Митчума определенно такой же взгляд, и это на долгие годы сделало его символом мужской сексуальности. Его копировала Мэй Уэст, а французская актриса Симона Синьоре владела этим взглядом настолько виртуозно, что даже в среднем возрасте считалась очень сексуальной и привлекательной женщиной.

Разные культуры - разные взгляды.

В осознании глаз как средства коммуникации или в понимании того, что взгляд имеет особую ценность, нет ничего нового. Само "смотрение" представляет из себя то, с чем всегда были связаны эмоции и что еще в ранней истории и легендах при определенных обстоятельствах запрещалось. Жена Лота была превращена в соляной столб за то, что оглянулась, а Орфей потерял Эвридику, посмотрев на нее. Адам, попробовав от дерева познания, боялся смотреть на Господа.

Важность взглядов универсальна, но обычно мы не уверены в том, как смотрим сами и как смотрят на нас. В нашей культуре честность требует, чтобы мы смотрели прямо в глаза. В других культурах, другие правила, как недавно обнаружил директор одной из высших школ Нью-Йорк-Сити.

Молодая девушка из высшей школы, пятнадцатилетняя пуэрториканка была поймана в туалете с группой девочек, подозреваемых в курении. Большую часть группы составляли известные нарушительницы спокойствия, и хотя эта девочка, Ливия, не имела замечаний, после короткого разговора директор пришел к убеждению в ее виновности и решил временно исключить вместе с другими.

Произошло не то, что она описала, - рассказал он позже. - Просто она так к этому отнеслась. В ней было что-то хитрое и подозрительное. Она даже не встречалась со мной глазами, не смотрела на меня.

Так оно и было. В беседе с директором Ливия уставилась в пол, что казалось явным признанием вины, и отказывалась смотреть ему в

глаза.

Но она хорошая девочка, - настаивала мать Ливии. Это происходило не в школе, по мнению директора, она являлась слишком большой "нарушительницей спокойствия", чтобы прийти к руководству со своим протестом. Вместо этого она обратилась к своим соседям и друзьям. В результате родители пуэрториканских детей устроили на следующее утро демонстрацию, и волнения угрожали перерасти в бунт.

К счастью, испанскую литературу в этой школе преподавал Джон Флорес, а Джон жил за несколько дверей от Ливии и ее семьи. Набравшись мужества, Джон попросил директора о встрече.

- Я знаю Ливию и ее родителей, - сказал он директору. - Она хорошая девочка. Я уверен, во всем этом есть какая-то ошибка.

- Если есть какая-то ошибка, - с тревогой сказал директор, - буду рад ее исправить. За дверью тридцать матерей жаждут моей крови, но я сам расспрашивал этого ребенка, и если я когда-либо видел написанную на лице вину, то это именно тот случай - она даже не могла встретиться со мной взглядом!

Джон с облегчением вздохнул и с большой осторожностью, поскольку сам был новичком в этой школе и сам "ходил на цыпочках", объяснил директору некоторые основные моменты культуры пуэрториканцев.

В Пуэрто-Рико хорошая девочка, - объяснил он, - никогда не встречается глазами со взрослыми. Тем самым она проявляет уважение и послушание. Для Ливии было так же трудно посмотреть вам в глаза, как плохо вести себя или как ее матери прийти к вам с жалобой. В нашей культуре для уважаемой семьи именно такое поведение является неприемлемым.

К счастью, директор оказался человеком, умеющим признать свою неправоту. Он пригласил войти Ливию, ее родителей и многих шумливых соседей и опять обсудил проблему. В свете пояснений Джона Флореса стало понятно, что Ливия избегает смотреть ему в глаза не из-за непослушания, а из-за врожденной скромности; то была не скрытность, а робость. И во время этой встречи, когда родители расслабились, он понял, что Ливия действительно является кроткой и мягкой девочкой.

Результатом всего инцидента явилось установление более глубоких и осмысленных отношений между школой и коммуной - но это уже другая история. Здесь же особенно интересно ошибочное мнение, которое возникло у директора. Как он смог так явно неверно интерпретировать все сигналы поведения Ливии?

Ливия языком тела говорила: "Я хорошая девочка, я уважаю вас и школу. Я слишком уважаю вас, чтобы отвечать на ваши вопросы, слишком уважаю, чтобы встречаться с вами глазами с бесстыдной смелостью, слишком уважаю, чтобы защищать себя. Но, конечно, уже само мое отношение скажет вам об этом",

И разве можно было перевести это ясное сообщение так: "Я не повинуюсь вам. Я не буду отвечать на ваши вопросы. Я не буду смотреть вам в глаза, поскольку я - лживый ребенок. Я буду хитро уходить от ваших вопросов"?

Конечно же, все дело в различии культур. В разных культурах разные обычаи и, конечно же, разный язык тела. Одни и те же взгляды могут иметь разный смысл, да и сами взгляды различаются.

Например, в США предполагается, что мужчина не должен смотреть на женщину в течение сколько-нибудь длительного промежутка времени, если она не дает ему разрешения сигналом языка тела - улыбкой, взглядом, или прямой встречей с ним глазами. В других странах справедливы другие правила.

В США, если женщина смотрит на мужчину слишком долго, она должна быть готова к тому, что он с ней заговорит. Ее сигнал означает: "Я заинтересована, вы можете ко мне приблизиться". В латиноамериканских странах, несмотря на допустимость более свободных движений тела, такой взгляд мог бы явиться прямым приглашением к физическому приставанию. Отсюда ясно, почему такая девочка, как Ливия, не смотрела директору в глаза.

Вновь возвращаясь к нашей стране, можно еще отметить, что двое мужчин не должны смотреть друг на друга более краткого промежутка времени, если они не имеют намерения подраться или вступить в близкие отношения. Любой мужчина, смотрящий на другого слишком долго, смущает и раздражает его, и тот начинает думать, что от него чего-то хотят.

И еще один пример строгости правил того, как можно или нельзя смотреть на других людей. Если кто-нибудь пристально смотрит на нас и мы "ловим" смотрящего на этом пристальном взгляде, он должен отвести свой взгляд первым. Если он не отводит свой взгляд, когда мы это видим, мы чувствуем неудобство и понимаем: что-то не так. И опять у нас возникает смущение и раздражение.

Долгий взгляд на самого себя.

В попытке понять, как же работают эти правила при визуальной коммуникации, доктор Герхард Нильсен из Копенгагена проанализировал "взгляды" субъектов в своих исследованиях, рассматривающих вопросы самоконфронтации. Чтобы выяснить, как долго и в каких ситуациях интервьюируемые люди смотрят на интервьюирующего, он снимал интервью на пленку и демонстрировал их много раз на малой скорости. Не имея понятия, как долго один мужчина может смотреть на другого во время интервью, он был удивлен, обнаружив, насколько короткими оказались эти взгляды. Человек, смотревший на интервьюирующего дольше всего, был занят этим около 27% времени. Меньше всего смотрел на интервьюирующего человек, который на протяжении 92% времени отводил взгляд в сторону. Половина интервьюируемых смотрела в сторону ровно половину времени, затраченного на интервью.

Доктор Нильсен сделал вывод: если люди много говорят, они очень мало смотрят на своих партнеров; когда много слушают - много смотрят. По сообщению Нильсена, он ожидал, что люди смотрят на других больше, если их больше слушают, но, к своему удивлению, обнаружил, что те, кто говорит больше, смотрят меньше.

Согласно исследованиям Нильсена, когда люди начинают говорить, они смотрят сначала мимо своих партнеров. "Существует точное расписание, - поясняет он, - тонкий хронометраж времени, отводимого на говорение, слушание, "смотрение" на человека и мимо него". Большая часть людей смотрит в сторону либо непосредственно перед разговором, либо после начала одного из каждых четырех своих высказываний. Некоторое число людей отводит взгляд в начале половины своих высказываний. Заканчивая говорить, половина людей смотрит на своих партнеров.

Касаясь причин того, почему столь многие стремятся не встречаться взглядами со своими партнерами во время разговора, доктор Нильсен высказывает мнение, что таким путем они стремятся не отвлекаться.

Насколько долгод взгляд?

В другом исследовании, выполненном доктором Ральфом В. Экслином из Университета Делавэра, участвовали 40 мужчин и 40 женщин, все они были первокурсниками и второкурсниками. В исследовании мужчина интервьюировал 20 мужчин и 20 женщин, а женщина проводила интервью с другими двадцатью лицами каждого пола. Половина студентов опрашивалась обоими интервьюирующими на интимные темы, о планах, надеждах, о нуждах, потребностях и страхах. Другую половину расспрашивали об их интересах на отдыхе, о чтении, кино и спорте.

Доктор Экслин обнаружил, что, если студенты расспрашивались по личным вопросам, они не смотрели на интервьюера так часто, как делали это при опросе на темы отдыха. Однако женщины в обоих типах интервью смотрели на интервьюирующих чаще, чем мужчины.

В описанном и других аналогичных исследованиях выяснилось: если кто-то смотрит в сторону, когда говорит, в общем случае это означает, что его объяснения предназначены и ему самому, поэтому он не хочет, чтобы его прерывали.

Стыковка своего взгляда со взглядом собеседника, когда делается пауза, была бы сигналом к перебиванию. Если же говорящий делает паузу и не смотрит на партнера по разговору, он имеет в виду, что еще не закончил. Он дает сигнал: "Вот что я хочу сказать. Что вы ответите?"

Если вы смотрите в сторону от человека, который говорит вам, а вы слушаете, это является сигналом: "Я не полностью удовлетворен тем, что вы говорите. У меня есть некоторые возражения".

Если вы смотрите в сторону, когда говорите, это может означать: "Я не уверена том, что я говорю".

Если вы смотрите на говорящего, пока слушаете, то даете сигнал: "Я согласен с .вами", или "Мне интересно то, что вы говорите".

Если вы говорите и смотрите на слушателя, это может означать: "Я уверен в том, что говорю".

В. подоплеке уведения взгляда в сторону от вашего партнера есть также элементы утаивания. Если вы смотрите в сторону, пока он говорит, вы подаете сигнал: "Не хочу, чтобы вы знали, что я чувствую". Это особенно справедливо в том случае, когда партнер настроен к вам критически или оскорбляет. Здесь есть что-то похожее на страуса, прячущего свою голову в песок. "Если я вас не могу видеть, вы не можете причинить мне вред". Именно по этой причине дети часто отказываются на вас смотреть, когда вы ругаете их.

Однако здесь возникают еще большие сложности, чем при встрече глазами. Отведение взгляда в сторону во время разговора может означать утаивание. Поэтому, если кто-нибудь другой смотрит в сторону, мы можем подумать, будто он что-то скрывает. Чтобы обмануть, иногда намеренно смотрят на своего партнера, вместо того, чтобы не встречаться с ним взглядом.

Кроме продолжительности и направления взглядов, существенная сигнальная информация заключается в самом закрытии век. В дополнение к описанному Ортегой взгляду с полуопущенными веками, Бердвистел заявляет, что пять молодых сиделок в серии тестов показали, что могут различать 23 позиции закрытия век, однако признали, что лишь четыре позиции из двадцати трех что-либо означают. Повторное тестирование дало доктору Бердвистелу возможность присвоить наименования этим четырем позициям: "открытые глаза", "полуопущенные веки", "прищуривание", "плотно закрытые глаза".

Попытка действовать с противоположного конца, так, чтобы девушки воспроизводили положение век, не оказалась настолько успешной. Все смогли изобразить пять из двадцати трех позиций, но только одна - более пяти.

Используя в таком же эксперименте группу мужчин, доктор Бердвистел обнаружил, что все они могли воспроизводить по крайней мере десять - позиций. Совершенно неожиданно мужчины оказались более способными в мигании: некоторым удавалось изобразить пятнадцать различных позиций, а один - крайне искусный в языке тела - воспроизвел тридцать пять различных позиций век!

Проводя сравнение ситуаций для различных культур, доктор Бердвистел обнаружил, что среди японцев по числу воспроизводимых позиций век оба пола близки. Но даже японцы могли распознать позиций больше, чем изобразить.

Когда к движению бровей добавляется движение век, создается гораздо большее количество распознаваемых сигналов. Некоторые ученые нашли до сорока различных позиций только для бровей, но большинство согласное тем, что важны не более половины из них. И только когда важные движения бровей комбинируются с имеющими смысл движениями век и когда мы добавляем сюда разные виды наморщивания лба, число перестановок и комбинаций становится бесконечным.

И если каждая комбинация подразумевает разный смысл, то нет конца сигналам, которые мы можем передавать нашими глазами и кожей вокруг них!

Глава 10. Азбука движений

Существует ли язык ног?

По мере того, как кинесика и язык тела становились все более широко известными и понятными, то, что начиналось как курьез, вскоре превращалось в науку, то, что начиналось как наблюдаемый факт, превращалось в фарт, поддающийся количественному анализу, а также (к сожалению!) то, что становилось наукой, превращалось в объект эксплуатации.

В момент стресса ребенок сосет свой палец, мужчина кусает ногти или суставы пальцев, женщина держит руку у груди... все это, конечно, любопытные жесты. Однако понимание языка тела заставляет нас осознать, что ребенок сосет палец для создания иллюзии возвращения к комфорту материнской груди. Мужчина заменил неприемлемое сосание пальца на социально допустимое покусывание ногтей или суставов пальцев, а женщина держит РУКУ у груди в защитной манере, закрывая свои уязвимые молочные железы. Понимание смысла этих жестов есть отправная точка превращения курьеза в науку.

То, что люди поднимают брови или слегка опускают веки, чтобы выразить некоторые эмоции, является наблюдаемым фактом. Знание

точной степени подъема или угла опускания делает этот факт измеримым. Доктор Бердвистел писал, что "полузакрытые веки" в сочетании с "двухсторонне поднятыми бровями, внутренние части которых опущены", имеет значение, очевидно отличное от комбинации "полузакрытых век" с "небольшим односторонним подъемом брови". Это является количественной интерпретацией наблюдаемого факта, что когда глаза полузакрыты наружные концы обеих бровей подняты, а внутренние опущены, лицо выглядит иначе, чем когда глаза полузакрыты и слегка поднята одна бровь.

К сожалению, кое-что похожее на кинесику, имеющее дело с фактами, еще не превратившимися в науку, также подвергается риску эксплуатации. Например, что можно сказать, наблюдая скрещенные ноги? Ранее в книге мы описывали, как использовались скрещенные ноги, чтобы подсознательно включать или исключать присутствующих из числа членов группы. Мы видели, как ноги могут быть использованы в имитационных сеансах, когда один человек в комнате будет принимать определенную позу, а остальные будут имитировать ее. Если лидер скрестит ноги, остальные также скрестят свои ноги.

Могут ли скрещенные ноги выразить характер? Может ли манера держать наши ноги, когда мы сидим, быть ключом к пониманию нашей внутренней природы?

С точки зрения сигналов языка всего тела, на этот вопрос нельзя однозначно ответить "да" или "нет". Скрещенные или параллельные ноги могут быть намеком на то, что человек чувствует, на его эмоциональное состояние в данный момент, но положение ног может и вообще ничего не обозначать. У меня есть друг - писатель, который пишет от руки, не пользуясь пишущей машинкой. Он всегда перекрещивает свои ноги слева направо, так что левая нога наверху, и никогда наоборот. На недавней вечеринке мой друг сидел слева от жены, и его левая нога поверх правой была направлена к ней. Ее, правая нога, лежащая на левом колене, была направлена к нему.

Присутствующий психолог-любитель кивнул на эту пару и сказал:

Смотрите, они образуют замкнутый круг, их скрещенные ноги, направленные друг к другу и исключают остальных присутствующих, - это идеальная иллюстрация языка тела!

Позднее я отвел моего приятеля в сторону и сказал: - Знаю, вы прекрасно ладите со своей женой, но я удивлен таким перекрещиванием ног! Усмехаясь, он объяснил:

Я могу забрасывать только левую ногу на правую. Это потому, что черновики я записываю от руки, а не печатаю на машинке. Озадаченный, я спросил:

Но какое это имеет отношение к тому, что я сказал? - Я могу перекрещивать ноги только слева направо, потому что делал так всю мою жизнь, и мускулы моих ног и кости приспособились к этому. Если я перекрещиваю ноги иначе, чувствую неудобство. Теперь я автоматически скрещиваю левую ногу над правым коленом. - Но как процесс записывания связан с...? - Очень просто. Я не пишу за столом. Я сочиняю в легком кресле, записываю на доске с зажимами, которую устраиваю на колене. Чтобы установить доску достаточно высоко и писать удобно, я должен закинуть ногу на ногу. Так как я правша, то пишу, повернувшись влево. Поэтому скрещиваю ноги так, чтобы левая нога была выше, то есть над правой. Я всегда так делаю, и теперь это единственная поза, в которой я чувствую себя удобно. Ну, а сейчас довольно о вашем языке тела! Сегодня я случайно сел слева от жены. В другие вечера мне доводилось сидеть и справа.

Мораль здесь в том, что перед вынесением любого научного суждения следует знать все факты. Если нам нужно придать какое-либо значение скрещиванию ног, мы должны быть также осведомлены о физиологическом состоянии тела. То же самое справедливо и в отношении скрещивания рук. Существует ужасное искушение зафиксировать множество смыслов; выражаемых направлением, в котором мы перекрещиваем руки. По-видимому, можно считать установленным, что скрещивание рук является иногда оборонительным жестом, сигналом, что вы не желаете принимать другую точку зрения, или знаком, что вы в опасности и хотите защититься. Сейчас эти и некоторые другие интерпретации признаются достаточно ценными, но когда мы подходим к направлению скрещивания - левая над правой или правая над левой, - мы становимся на зыбкую почву.

Скрестите руки не думая. Некоторые из вас положат левую руку сверху, некоторые - правую, но самое важное, что вы всегда будете

перекрещивать ваши руки одинаковым образом. Перекрещивание их другим образом вызывает "ощущение, будто что-то не так". Дело в том, что способ, которым мы скрещиваем руки, есть генетическая, врожденная черта характера, подобно тому, как пользование правой или левой рукой для письма носит генетический характер. Складывание и переплетение пальцев также является генетическим. Какой большой палец наверху - правый или левый?

Учитывая эти особенности, мы можем иметь надежнее основание, используя как сигнал сам жест, но мы становимся на зыбкую почву, когда говорим о направлении.

Большинство серьезных исследований языка тела касались эмоций, переданных движением, а не врожденной сущности личности, передающей сообщение. В лучшем случае посланный сигнал, язык тела использовался для понимания личностью самой себя. Когда же на его основе пытаются определить личные особенности или характер, а не поведение, такой подход оказывается чреватым противоречиями.

Азбука языка тела.

В попытке обрисовать определенные аспекты языка тела, объединить научные знания и, возможно, превратить язык тела в науку, доктор Рей Бердвистел написал первое научное руководство по предмету, названное им "Введение в кинесику". По существу, он попытался составить аннотационную систему кинесики, или языка тела, разбив все относящиеся к делу движения на основные составляющие и обозначив их символами - во многом таким же образом, как хореограф разбивает танец на составные части и присваивает каждому элементу свой символ. Результат немного похож на египетские пиктограммы, ноне столь тяжело в чтении.

Начав с глаз, поскольку это - самый общий источник коммуникации в языке тела, он решил, что самый лучший символ для открытого глаза - $\langle \wedge \sim \wedge$, а для закрытого - \cdot . Моргание правого глаза тогда можно изобразить парой символов: $\cdot \text{C} \wedge \wedge \text{I} \wedge$ левого - $\wedge \sim \rangle \cdot$. Если открыты оба глаза - $\wedge \sim \wedge \rangle \langle \wedge \sim$) , и так далее. Доктор Бердвистел называет каждое из этих движений кино, или элементарным записываемым движением.

Первой предпосылкой в развитии этого типа системы записи языка тела, говорит доктор Бердвистел, является предположение, что все движения тела имеют смысл. Ни одно не является случайным. Приняв это допущение, мы можем перейти к исследованию каждого движения, его смысла и способа обозначения.

Я считаю, что труднее всего принять это основное предположение. Возможно, почесывание носа и указывает на несогласие, но может быть также и указанием просто на то, что чешется нос. Вот где лежат реальные трудности кинесики - в разделении жестов на значимые и незначимые, в их смысле, идущем от абсолютной случайности или от тщательной обученности!

Когда женщина сидит наклоненными, параллельными или слегка скрещенными в лодыжках ногами, это может указывать на аккуратный ум, но гораздо более похоже на результат тренировки обаяния. Определенные системы тренировки обаяния полагают, что это грациозная и женственная поза, и предлагают женщинам принимать ее, когда они сидят. Это также поза, которая позволяет женщине в мини-юбке сидеть в удобном и нераскрытом положении. Это также поза, которую наши бабушки считали "позой леди".

Вот некоторые из причин, по которым мы должны подходить к кинесике с осторожностью и изучать движение или жест только в терминах общей модели движения, одновременно стараясь понять модель движения в терминах разговорного языка. Эти два момента, иногда противоречивых, являются неразделимыми.

Чтобы стандартизировать движения перед преобразованием их в кинесические пиктограммы, мы должны иметь нулевую точку, или неизменную точку отсчета. Движение руки, например, только тогда является значимым, когда мы знаем, как велико расстояние, которое она проходит. Мы можем знать это, если только ввели в рассмотрение стандартную нулевую точку.

В работе доктора Бердвистела устанавливается нулевая точка для "американцев среднего класса": полурасслабленное состояние тела, голова уравновешена и смотрит вперед, руки по бокам и ноги вместе. Любое различимое положение есть перемещение от этой нулевой точки.

Важно, что доктор Бердвистел ограничивает выводы своей работы, относя их к американцам среднего класса. Он подчеркивает, что даже в американской культуре удивительно мало единообразия в движениях тела. Люди, принадлежащие к рабочему классу, также дадут определенные интерпретации движений, но эти интерпретации не будут применимы к кругам среднего класса.

Однако, я думаю, в Америке существует больше этнических, чем классовых различий в жестах. Хотя доктор Бердвистел не говорит об этом открыто, я бы предположил, что он, главным образом, касается языка тела белых американцев среднего класса англосаксонского происхождения, протестантов. И если это так, то перед серьезными исследователями предмета встает несметное количество фактов, подлежащих изучению. В них должна содержаться не только система интерпретации для белых американцев-протестантов англосаксонского происхождения, но также система интерпретации для американских итальянцев, евреев, индийцев, черных американцев и так далее. Затем вычленив классовые направления в каждой из этих категорий - и общее количество систем может оказаться ошеломляющим! И обязательно нужно найти общую систему, которая будет работать для всех культур и этнических групп. Я подозреваю, что с определенными изменениями система доктора Бердвистела будет пригодна для этой цели.

Доктор Бердвистел указывает также, что, движение тела может не значить ничего в одной ситуации и быть крайне значимым в другой. Например, морщина, образующаяся меж бровей, может означать просто центральную мысль в предложении; в другой ситуации это может быть знаком досады, в еще одной ситуации - знаком глубокой сосредоточенности. Изучение только лица не дает, нам точного значения сдвинутых бровей. Мы должны знать, что делает человек со сдвинутыми бровями.

Другой вывод, который делает доктор Бердвистел: все наши движения, которые являются важными, есть результат обучения. Мы приобретаем их как продукт нашего общества. Как иллюстрацию способности людей обучаться он рассматривает наиболее общее кинесическое движение, а именно движение века глаза. Мы склонны думать, что движения века являются рефлексорными. Мы щуримся,

чтобы уберечься от слишком яркого света, мигаем, чтобы удалить пыль и очистить глазные яблоки.

В противоположность этому доктор Бердвистел приводит многочисленные случаи движения век, являющиеся результатом обучения. Факиры индийских религиозных культов могут обучиться смотреть на солнце не щурясь или встречать лицом пыльную бурю, не закрывая век. Девушки в нашем обществе учатся строить глазки при флирте, то есть мигать, не испытывая нужды очищать глазное яблоко. Он полагает, будто подобного рода примеры доказывают, что не все движения век являются инстинктивными, и, добавляет он, движения век меняются от культуры к культуре, точно так же, как и язык.

Интересно, что когда двуязычный человек меняет язык, он меняет и язык тела, жесты и движения век.

Классификация кино.

Несмотря на то, что, как мы показали в предыдущей главе, некоторые жесты возникают генетически, а не приобретаются - например, улыбка; - доктор Бердвистел все же подчеркивает, что коммуникация между людьми есть искусство, являющееся результатом обучения, и поскольку кинесика имеет дело с теми движениями тела, которые служат для коммуникации, мы можем предположить также, что большей части кинесики можно обучиться.

Несмотря на то, что большая часть анализа движений тела, выполненного доктором Бердвистелом, основана на обработке кинофильмов, прокручиваемых раз за разом, пока не будут опознаны все случайные черты, пока не будут зафиксированы и классифицированы все движения, он предостерегает против чрезмерного доверия к этому методу. Если нам приходится производить киносъемку жеста, замедлять его, прокручивать пленку вновь и вновь, чтобы проанализировать жест, прежде чем мы сможем выделить определенные движения, так ли много ценного в том движении, которое мы обнаруживаем? Значимым может быть лишь тот жест, который отчетливо передается и легко воспринимается. Он считает, что малозаметные жесты, почерпнутые из фильма и не уловимые человеческим глазом, не могут иметь большого значения при человеческом общении.

Однако, возможно, имеется подсознательная ценность этих жестов. Мы обнаружили, что часто образы, посланные слишком быстро, чтобы быть воспринятыми глазом сознательно, тем не менее опознаются и принимаются глазом бессознательно. Это главное, что стоит за областью подсознательного общения.

Доктор Бердвистел делает различие не только между теми жестами, которые мы замечаем и не замечаем, но также между жестами, которые мы выполняем сознательно и бессознательно. Существует так много возможных жестов, которые мы можем делать и делаем каждую минуту, что их почти никто не осознает, ни делающий, ни наблюдающий. Тем не менее, мы посылаем и получаем эти непрерывные сигналы, причем посылаем больше, чем принимаем.

Согласно доктору Бердвистелу, наиболее важным в понимании языка тела является то, что ни один его элемент, не остается изолированным. Он всегда есть часть некоторого устойчивого комплекса движений. Романист может писать: "Она подмигнула ему". Но это утверждение только потому имеет смысл, что читатель осведомлен о всех других жестах, которые сопровождают мигание, и знает в контексте описываемой ситуации, что это отдельно взятое мигание означает приглашение к флирту.

Само отдельно взятое мигание названо доктором Бердвистелом кинем, мельчайшей мерой языка тела. Этот отдельный кин может быть описан как "опускание одного века при сохранение другим относительной неподвижности". Такой способ описания, между прочим, имеет тенденцию очищать кин от сопровождающих эмоций. Он становится просто закрытием одного глаза вместо сигнала к флирту.

В развитии системы "записи" языка тела необходимо отделять все эмоций от обозначаемого движения: Необходимо также выработать экспериментальную систему записи и копирования кино. Для этого доктор Бердвистел приглашает актера или студента, хорошо владеющего языком тела, попытаться передать различные жесты и их значения группе студентов. Группу просят различать жесты, но не отгадывать, что каждый из них означает.

Означает ли это что-то отличное от того? - вот обычный вопрос. Таким образом регистратор обнаруживает момент, когда небольшое изменение движения приводит к другому впечатлению. Этому дополнительному жесту он может тогда приписать определенное значение.

Из большой серии таких экспериментов доктору Бердвистелу удалось выделить отдельные кины и указать, когда дополнительный кин делает все движение отличным.

Например, актеру было предложено стать лицом к группе студентов и изобразить следующее выражение:

< ^ ^

Переведенное в описательные термины, это выражение можно характеризовать как подмигивание левым глазом (он закрыт) и прищуривание угла левого глаза. Рот нормальный, а кончик носа опущен. Затем группе показали второе выражение:

<(^^

Расшифровка этой пиктограммы: подмигивание правым глазом, прищуривание угла левого глаза, рот сохраняет нормальное состояние, кончик носа опущен.

Наблюдателей спросили, есть ли различие, и ответ был такой: "Выражения выглядят различно, но не означают чего-либо различного".

Таким образом в растущую систему данных по кинесике была внесена существенная информация: Безразлично, какой глаз подмигивает. Смысл одинаков. Также не имеет значения, прищурена ли одна сторона глаза. Потом на наблюдателях испытали" третье выражение:

- ^

По существу, это первое подмигивание без прищура, кончик носа опущен. Группа наблюдателей решила, что данное выражение совпадает с первым. Специалист по кинесике теперь понимает, что прищуривание в языке тела обычно ничего не обозначает. Наконец, был испытан четвертый вариант выражения:

< P^

Подмигивание то же самое, сохраняется прищур закрытого глаза. Кончик носа опущен, а рот изменен. Он искажен недовольной

гримасой. Когда это выражение показали группе, последовал комментарий: "Совсем другое дело".

Теперь в банк данных кинесики добавляется следующее утверждение: изменение формы рта вызывает изменение смысла выражения.

Здесь тщательное научное исследование подтвердило, что информативность сообщения на языке тела определяется не столько изменениями в состоянии глаз, сколько другими частями лица. Мы могли бы подумать, что прищуривание и подмигивание разными глазами имеют различный смысл, но доктор Бердвистел показывает, что это не так. Реальные изменения выражения достигаются только при изменении рта.

Конечно, доктор Бердвистел в этой серии экспериментов не провел оценки изменения формы бровей. Иначе бы обнаружилось, что легкие изменения положения бровей создают сигналы весьма различного смысла. Подъем одной из бровей является классическим сигналом сомнения, подъем двух - удивления, а опускание обеих бровей - сигнал беспокойства или подозрения.

Доктор резюмировал, что подмигивание или закрывание одного глаза было существенным в передаче эмоции. Прищуривание не являлось таковым, если рот сохранял нормальную форму, однако приобретало значение в сочетании с недовольной гримасой рта. Опущенный кончик носа не был важен в ситуации с подмигивающими глазами, но в других ситуациях играл заметную роль.

Культура и кинесика.

Итак, лицо, как мы видели, имеет огромное разнообразие возможных выражений, но когда мы слегка отступаем, чтобы рассмотреть голову в целом, а не только лицо, на первый план выступает другой набор движений. Мы киваем головой, покачиваемою из стороны в сторону в знак несогласия, вертим, резко вскидываем ее - и все эти движения наполнены смыслом. Однако они имеют различные значения в различных культурных ситуациях или в сочетании с различным выражением лица.

Мой друг предлагает аспирантам, среди которых много выходцев из Индии. Он рассказывает, что эти учащиеся двигают головой вверх-

вниз в знак отрицания и из стороны в сторону - в знак согласия.

Иногда я дохожу до отчаяния, - жаловался он. - Объясняешь особенно сложное место, а учащиеся сидят, подавая сигналы, воспринимаемые мною как "нет", когда они понимают, и сигналы, воспринимаемые мною как "да", если им непонятно. Конечно, я знаю, что здесь имеется всего лишь проблема несоответствия культур. На самом деле они сигнализируют противоположное тому, что я воспринимаю, но мне от этого не легче. Я настолько проникнут культурой моего окружения, что не могу принять этого противоречия.

Культурное внушение очень трудно преодолеть на уровне языка тела. Я знаю профессора, который был студентом-талмудистом в Германии и уехал оттуда в начале 30-х годов. До сих пор, читая лекции, он принимает позу, характерную для среды студентов-талмудистов: наклоняется вперед, изгибаясь в талии, поднимается на носки и выпрямляется, прогибая туловище назад.

Даже когда ему в шуточной форме указали на это, профессор был не в состоянии контролировать движения своего тела. Нельзя недооценивать силу культурных "уз". В Германии в годы нацизма евреи, пытавшиеся выдавать себя за неевреев, часто обнаруживали себя по языку тела. Движения их рук были свободными и открытыми, чем у немцев, и из всех элементов их маскировки труднее всего давался контроль именно за движением рук.

Из-за различия культур наблюдатель одной национальности может с помощью языка тела замечать некоторые вещи, которые совершенно не видны человеку другой национальности.

Ниже изображенное описание - открытые глаза со сведенными к переносице бровями, прижатыми ноздрями

^ ^ V>л<

и ртом, выражающим покой, - для американца могло бы быть неотличимым от такого описания:

>л<

Однако для выходца из, Италии имелось бы тонкое различие, связанное с наличием или отсутствием в описаниях сведенных к переносице бровей. Первое выражение могло бы означать тревогу или мрачное предчувствие. Для окончательного ответа в каждом

случае следовало бы исходить из того контекста, в котором эти выражения встречаются.

Как правило, подчеркивает доктор Бердвистел, одно дополняет другое, ключ к разгадке и пониманию действия дает язык тела в сочетании с разговорным языком. Тем не менее, часто язык тела независимо от того, что сообщается разговорным языком, может помочь в уяснении динамики реальной ситуации.

Следование за лидером.

Доктор Бердвистел приводит пример с компанией молодых ребят. Трех ребят из компании доктор называл "очень разговорчивыми", а мы будем их называть "громкими ртами". Снимая на кинолентку действия группы, он нашел, что эти три "громких рта" были авторами от 72 до 93 процентов всех сказанных в группе слов.

В группе выделились два лидера. Один из них принадлежал к "громким ртам". Назовем его Томом. Другим лидером являлся тихий парень Боб. Фактически он был одним из самых тихих парней в компании. Тщательный анализ показал, что Боб был автором только около 16 процентов произнесенных слов. Что же тогда делало его лидером?

Отвечая на данный вопрос, мы могли бы прояснить более общую проблему: чем обуславливается лидерство? Может, это способность отдавать приказы и перекрикивать других? Если такое можно было подозревать, исходя из лидерства Тома, то как быть с Бобом, который говорил очень мало, однако тоже был лидером?

Ответ, полагает доктор Бердвистел, мог бы лежать в области языка тела. Он пришел к выводу, что лидерство Боба, скорее всего, носит кинесический характер.

При изучении киноматериалов о действиях компании обнаружилось, что Боб чаще других был вовлечен в так называемые "несвязанные действия". Несвязанными, объясняет доктор Бердвистел, называются действия, с помощью которых пытаются создать новую ситуацию, не связанную с тем, что происходит сейчас.

"Давайте пойдем ловить рыбу," - говорит он, когда компания собралась играть в бейсбол; или:

"Давайте пойдем в центр города к аптеке и пошляемся вокруг", - когда компания собралась на ближайший, пляж.

Боб редко рисковал, предлагая компании сделать что-то, к чему она не готова или что не расположена делать. Он как бы вел компанию в том направлении, куда она сама хотела идти, и не навязывал ей совершенно иных направлений.

"Ну, хватит, пойдемте плавать", - если они все сидели на пляже; или:

"Давайте зайдем в аптеку", - когда они направлялись в город.

В этом заключается хороший урок лидерства. Наиболее успешный лидер - в компаниях или политике - всегда тот, кто предвосхищает желаемое действие и ведет людей к его свершению, кто заставляет людей делать то, чего они и сами хотят. В этом и был искусен Боб.

Однако более интересно, что с точки зрения языка тела Боб был "кинестически зрелым". У него было меньше ненужных движений тела, чем у других ребят. Он не шаркал бесполезно ногами, не подносил руку ко рту, не чесал голову, не стучал пальцами. Различие между зрелостью и незрелостью часто телеграфируется языком тела. Слишком большое количество движений тела без реального смысла может быть признаком незрелости. Зрелая личность движется, только когда это необходимо, и в ее движениях ощущается целеустремленность.

Подросток, который рожден лидером и который способен вести компанию, куда она сама хочет, обычно является достаточно зрелым, чтобы использовать язык движений тела в полезных сферах. Умение слушать - одна из таких сфер. С точки зрения кинесики Боб был хорошим слушателем. Он копировал позу мальчика, который говорил. Он направлял беседу в желаемое русло нужными движениями лица и головы. Боб не покачивал ногой и не позволял себе все эти юношеские сигналы языка тела, которые означают:

Я нетерпелив, меня все это не интересует, мне наскучило.

Способность "слышать" язык тела была причиной, по которой остальная часть компании была склонна обращаться к Бобу со своими проблемами и доверять ему, когда он что-то предлагал. Довольно странно, а может быть, и очевидно, что Боб был хорошим собеседником, хотя говорил меньше других. Возможно, те особенности языка тела, которые делали его лидером, отражались в

его речи. Если уж он что-то сказал, то сказанное им не было пустыми словами.

Помня об этом, доктор Бердвистел условно разделил тело на восемь частей, чтобы легче было исследовать эти "маленькие движения". К ранее рассмотренным голове и лицу с их пиктографическими символами он добавляет туловище и плечи, руки от плеча до кисти (включая область запястья), кисти рук и пальцы, ноги от паха до щиколотки, ступню и шею. Специальные обозначения движений этих частей тела комбинируются с несколькими сигналами направлений. Эти сигналы изображаются символами: ^вверх, v - вниз, - " - вперед, <- - назад и -", что означает непрерывность какого либо движения или позиции;

Но когда все сказано и сделано, неизбежно возникает вопрос: а много ли дает эта система обозначений для исследования языка тела? Насколько важно записывать эпизод в терминах кинесики? Ведь даже когда эта запись сочетается с записью произнесенных слов, очевидно, что использовать такую комбинацию смогут лишь несколько ученых.

Думается, подобного рода нотационная система не должна ограничиваться только областью научных исследований. Она могла бы, подобно нотационной системе для танцев, использоваться для "раскраски" речей жестами и получения максимальной эффективности в таких областях, как политика или преподавание. Она могла бы использоваться врачами-психотерапевтами для фиксации хода терапевтических сеансов и воспроизведения того что сказал пациент ранее как разговорным языком, так и телом: Эта система могла бы использоваться актерами, конференсье и даже бизнесменами.

Если поразмыслить, оказывается, что фактически имеется очень мало ситуаций, где такая нотационная система не была бы очень удобной. Получит система доктора Бердвистела всеобщее признание или нет, покажет время, но очевидно, что подобного рода системы в конечном счете обязательно понадобятся.

Глава 11. Язык тела: правильное и неправильное применение

Поговорим с животными.

В ходе исследований, проведенных супругами Р. Алленом и Беатрис Т. Гарднер из Невадского университета, было получено доказательство древности языка тела и его первичности по отношению к разговорному языку. Проанализировав неоднократные и бесплодные попытки психологов научить человекообразных обезьян говорить, Гарднеры решили обучить их языку жестов. Поскольку язык тела является неотъемлемым элементом поведения животных, ученые рассудили, что приматы знакомы с ним в достаточной мере и их можно обучить использованию жестов для общения. В особенности это касается человекообразных обезьян, отличающихся инициативностью и ловкостью рук.

Супруги Гарднеры решили обучить молодую самку шимпанзе по имени Вэшоу языку знаков, используемому глухонемыми Северной Америки. В доме Гарднеров обезьяне были предоставлены полная свобода, масса игрушек и мягкое обращение; она оказалась в окружении людей, использовавших для общения только язык жестов,

Вэшоу, как и подобает шимпанзе, чрезвычайно быстро стала подражать жестам ее новых друзей, однако лишь спустя месяцы терпеливой работы ей удалось воспроизводить их по команде. Ее понуждали "высказываться" прикосновениями к руке и в каждом случае "неверного произношения" добивались его улучшения, повторяя не получившийся жест с подчеркнутой выразительностью. Когда Вэшоу в достаточной степени овладевала этим жестом, ее вознаграждали почесыванием. Если же ее заставляли слишком много работать, она выказывала свой протест, убегая от учителя или в раздражении колотя его по руке. '

После двух лет кропотливой работы Вэшоу освоила около тридцати знаков. Знак считался освоенным, если она добровольно использовала его в нужном контексте в течение пятнадцати дней подряд хотя бы один раз в день. Вэшоу научилась выражать понятие "больше" ("еще"), вытягивая кончики пальцев над головой, трясла раскрытой кистью руки, обозначая сигнал "спешить", и прикладывала ладонь к груди, выказывая "удовольствие".

Она обучилась также жестам, обозначающим шляпу, башмаки, брюки и прочие предметы туалета, а также знакам "ребенок", "собака" и "кот". Как ни странно, она употребляла эти знаки даже при встречах

с незнакомыми ей детьми, собаками и кошками. Однажды она даже использовала знак "собака", не видя той, а лишь услышав лай. Кроме того, она изобрела ряд простых предложений, например: "Идти сладкое", когда хотела, чтобы ее отнесли к кусту малины, либо "Открыть еда питьем, если предпочитала полакомиться чем-нибудь из холодильника.

Эксперимент все еще продолжается, Вэшоу обучается новым жестам и составляет из них новые предложения. Старая идея доктора Айболита беседовать с животными - имеет шанс реализоваться посредством языка тела.

Однако ряд дотошных естествоиспытателей указывают, что использование языка тела животными не является чем-то новым. Птицы сигнализируют о своей половой готовности сложными ритуальными танцами, пчелы указывают направление на источник меда, выделявая в полете замысловатые фигуры, собаки же для обозначения чувства голода используют разнообразные сигналы, например, переворачиваются на спину, притворяясь мертвыми, либо усаживаются перед хозяином, изображая взглядом просьбу "дай поесть".

Новым в случае Вэшоу является сам процесс обучения животного новому для него языку (системе искусственных жестов) и достигнутый результат: животное по собственной инициативе подает сигналы на этом языке. Поскольку общение посредством разговорной речи оказалось невозможным, обращение к языку глухонемых было логичным. По всей вероятности, потеряв слухи будучи отрезанным от мира звуков, индивидуум становится более восприимчивым к миру жестов и движений. Если это так, то глухой должен более обостренно воспринимать язык тела.

Символы в беззвучном мире.

Придя к такому заключению, доктор Норман Каган из Мичиганского университета провел исследование среди глухих. Им показывали фильмы, изображающие мужчин и женщин в различных ситуациях, после чего просили оценить эмоциональное состояние героев фильма и описать ключевые жесты языка тела, используемые теми для передачи их душевного состояния. С помощью технических средств чтение по губам было исключено.

"Нам стало очевидно, - рассказал доктор Каган, - что для выражения своего эмоционального состояния человек в той или иной степени пользуется практически всеми частями тела."

Так, например, безостановочные движения рук, игру с перстнем или непрерывное хождение в процессе разговора все глухие восприняли как признаки нервозности, замешательства и беспокойства. Когда же глаза и лицо человека внезапно становятся "потерянными", когда он словно "проглатывает" выражение лица или черты его лица будто "сжимаются", это интерпретировалось как признак вины.

Чрезмерно резкие движения связывались с крушением планов, а постепенно затухающие телодвижения, словно человек "пытается спрятаться", ассоциировались с депрессией. Энергичность воспринималась через резкую подачу вперед головой и всем корпусом, включая руки и плечи; если индивидуум сидит, откинув голову или склонив ее набок и играя пальцами, это трактовалось как выражение скуки. С задумчивостью связывались такие жесты, как напряженный пристальный взгляд, наморщенный лоб и опущенные глаза. Если человек не хочет смотреть на кого-то или не желает, чтобы смотрели на него, он снимает очки либо отводит взгляд.

Такие толкования были получены от глухих людей, неспособных воспринимать речь, тем не менее их оценки оказались верными. Жесты интерпретировались в рамках общего контекста сцены, которая разворачивалась перед "зрителями-экспертами" без речевого сопровождения. Создается впечатление, что один лишь язык тела может оказаться достаточно эффективным средством общения, если мы наделены способностью понимать его, если обладаем повышенной восприимчивостью к мельчайшим нюансам движений и жестов. Однако это требует сверхчувствительности, свойственной глухим. Их зрение в такой степени нацелено на интенсивный поиск дополнительных ключей, что они способны уловить общий контекст сцены исключительно через посредство языка тела.

Истинную значимость язык тела, однако, приобретает именно в смеси с разговорным языком на всех уровнях общения, и иными сигналами, передаваемыми по другим каналам. Одним из таких

каналов является осязательное восприятие, которое временами перекрывается со зрительным, но по сути представляет собой более примитивную и общую форму коммуникации.

Согласно покойному доктору Лоуренсу К. Фрэнку из Гарварда, знакомство ребенка с окружающим миром начинается с прикосновений матери, ее ласк и поцелуев, с ощущения во рту ее соска, теплоты и надежности ее рук. Позже ребенку прививают понятие "не тронь", чтобы познакомить его с таким аспектом человеческой культуры, как "право собственности", и воспитать в нем чувство обладания и принадлежности. Его исследование собственного тела в ребячестве и подростковом возрасте посредством прикосновений к нему, приключения с мастурбацией - крайним проявлением самоосознания - и позднее, в юношеском возрасте, любовные прикосновения, взаимное исследование тел со своим партнером по любви - самые очевидные примеры осязательного общения.

Таковыми действиями, как царапание, похлопывание или нажатие внешних объектов, каждый из нас сообщает себе по каналу осязания: "Я осознаю себя. Я доставляю себе удовольствие и удовлетворение". Мы общаемся с другими через касания руками, рукопожатия и прочие виды прикосновений, говоря тем самым: "Не волнуйся. Расслабься. Ты не один. Я люблю тебя".

Трудно сказать, где заканчивается язык тела и начинается осязательное общение. Границы между ними расплывчаты и неопределенны.

Лечение психики с помощью языка тела.

Возможно, наибольшую ценность понимание языка тела имеет в области психиатрии. Работы доктора Шефлена показали, насколько важно врачам осознанно использовать этот язык, а доктор Бухгаймер с сотрудниками применили его в лечебных процедурах, нацеленных на самоконфронтацию.

Доктор Бухгаймер рассказывает о группе взрослых пациентов, которым в качестве терапевтического средства были даны смывающиеся (водорастворимые) краски для рисования пальцами, как детям. "Мы надеялись, что ощущение краски, размазываемой по бумаге, поможет им освободиться от ряда сдерживающих факторов,

замедлявших процесс лечения. Чтобы помочь им лучше понять происходящее, мы сняли их в процессе работы и затем показали им эти фильмы".

У одной из пациенток, продолжал он, первый брак, оказавшийся неудачным, распался, в частности по причине ее неспособности наслаждаться сексом. Сейчас, выйдя замуж вторично, она почувствовала, что ее сексуальная жизнь существенно улучшилась, однако супружество все равно "рвется по швам".

Создавая пальцами яркое багрово-пурпурное пятно, она внезапно воскликнула: "Как сексуально это выглядит!" - и тотчас скрестила ноги.

Когда этот эпизод воспроизвели и она оказалась лицом к лицу с собственной реакцией на осязательную концепцию сексуальности, она не могла поверить, что реагировала подобным образом. Однако в процессе обсуждения значения скрещенных ног с точки зрения языка тела она согласилась, что ее реакция - один из способов, выражающих нежелание и отказ от секса. Это проявилось особенно ярко в контексте других ее действий, ее комментариев к "сексуальной" картине. Она призналась, что по-прежнему имеет конфликты на почве секса, начала понимать: второй брак страдает от тех же проблем, что и первый, - и, осознав это, смогла предпринять верные шаги к выздоровлению.

Вот классический образчик того, как осмысление собственной символической жестикюляции языком тела раскрывает женщине глаза на остроту ее проблем. Доктор Фриц Перлс, психиатр, основоположник "гештальт-терапии" (психиатрической терапии, в качестве одного из основных средств использующей язык тела), рассказывает о своем методе: "Мы стараемся держаться очевидного, а именно поверхностных сторон ситуаций, в которых оказываемся".

Основная методика гештальт-терапии, согласно доктору Перлсу, заключается не в том, чтобы вдаваться в объяснения с пациентом, а в том, чтобы предоставить ему возможность понять и раскрыть себя. "С этой целью, - продолжает доктор Перлс, - я не принимаю в расчет большую часть из того, что говорит пациент, и сосредоточиваю основное внимание на неречевом уровне, потому что он в

наименьшей степени подвержен влиянию само обмана". Естественно, под неречевым уровнем подразумевается уровень языка тела.

Чтобы представить, что имеет в виду доктор Перле, заглянем на один из его сеансов с 30-летней женщиной. Эти беседы взяты из учебного фильма по психиатрии.

ПАЦИЕНТКА: Сейчас мне страшно.

ДОКТОР: Вы говорите, что испуганы, а сама улыбаетесь. Не понимаю, как можно бояться чего-то и улыбаться одновременно.

Пациентка смущена, ее улыбка слабеет и исчезает вовсе.

ПАЦИЕНТКА: Я и к вам отношусь с подозрением. Думаю, вы все прекрасно понимаете. Полагаю, вам известно, что, когда мне страшно, я смеюсь, или прикидываюсь, чтобы скрыть это.

ДОКТОР: Так, значит, у вас страх перед публикой?

ПАЦИЕНТКА: Не знаю. Меня главным образом беспокоит ваше присутствие. Я боюсь, что вы начнете открыто нападать на меня, боюсь, что вы хотите загнать меня в угол, и мне становится страшно. Мне хочется, чтобы вы были на моей стороне.

Говоря это, она невольно ударяет себя в грудь.

ДОКТОР: Вы сказали, что я хочу загнать вас в угол, и ударили себя в грудь.

Доктор Перле повторяет ее жест, и она смотрит на свою руку так, словно видит ее впервые, после чего задумчиво повторяет жест.

ПАЦИЕНТКА: Ну-у... да.

ДОКТОР: Что бы вы хотели сделать? Можете ли вы описать угол, в который бы захотели пойти?

Оглядывая углы комнаты, пациентка внезапно начинает оценивать каждый из них как место своего возможного пребывания.

ПАЦИЕНТКА: Да. Вон в том углу сзади я бы чувствовала себя в безопасности.

ДОКТОР: Там вы лучше были бы защищены от меня?

ПАЦИЕНТКА: Ну... нет... ой... я знаю, что не была бы в полной безопасности. Может, чувствовала бы себя чуть уверенней.

Все еще глядя в угол, она кивает головой.

ДОКТОР: Постарайтесь представить, что вы очутились в том углу, и скажите, что бы вы стали там делать?

Какое-то мгновение она размышляет. Случайно оброненная фраза насчет угла сейчас стала физически реальной ситуацией.

ПАЦИЕНТКА: Я бы просто сидела.

ДОКТОР: Просто сидели бы?

ПАЦИЕНТКА: Да.

ДОКТОР: И как долго вы сидели бы там?

Пациентка принимает позу девочки, сидящей на табурете, как если бы она действительно находилась в углу.

ПАЦИЕНТКА: Не знаю, но мне странно, что вы так говорите. Это напоминает мне время, когда я была маленькой. Когда мне бывало страшно, я садилась в угол, и мне становилось легче.

ДОКТОР: Хорошо, так вы - маленькая девочка?

Пациентка вновь смущена тем, что ее замечание приобрело такую образность.

ПАЦИЕНТКА: Ну, нет, Конечно, но чувство такое же.

ДОКТОР: Так все-таки вы маленькая девочка?

ПАЦИЕНТКА: Это чувство напоминает мне о детстве.

Вынудив ее вновь почувствовать себя маленькой девочкой, доктор продолжает:

ДОКТОР: Вы в самом деле маленькая девочка?

ПАЦИЕНТКА: Да нет же, нет! ДОКТОР: Нет. А сколько вам лет?

ПАЦИЕНТКА: Тридцать.

ДОКТОР: Да, вы не можете быть маленькой девочкой.

ПАЦИЕНТКА: Да!

В одном из последующих эпизодов доктор говорит:

ДОКТОР: Если вы притворяетесь немой и глупой, то я вынужден буду выражаться более определенно.

ПАЦИЕНТКА: Мне и раньше это говорили, но со мной такой номер не пройдет.

ДОКТОР: Что вы сейчас вытворяете своими ногами?

ПАЦИЕНТКА: Болтаю ими.

Она смеется, так как покачивание ногами заставляет ее осознать, что она притворяется. Доктор тоже смеется.

ДОКТОР: Вы сейчас шутите. Несколько позже пациентка говорит:

ПАЦИЕНТКА: Вы обращаетесь со мной так, словно я сильнее, чем на самом деле. Мне хочется, чтобы вы защищали меня, были более

внимательны ко мне.

Голос ее сердит, хотя она и улыбается, произнося это. Доктор имитирует ее улыбку.

ДОКТОР: Вы понимаете, что значит ваша улыбка? Вы не верите ни одному слову из того, что говорите.

Он тоже улыбается обезоруживающей улыбкой, однако она трясет головой.

ПАЦИЕНТКА: Нет, верю. .

Она пытается сдержать улыбку, однако доктор уже показал ей, что она улыбалась.

ПАЦИЕНТКА: Я знаю, вы не думаете, что я...

ДОКТОР: Конечно. Вы блефуете. Вы - обманщица!

ПАЦИЕНТКА: Вы верите... вы это серьезно?

Ее улыбка становится неуверенной и гаснет,

ДОКТОР: Да. Вы улыбаетесь, хихикаете и виляете. Это все обман. .

Он копирует ее движения, заставляя ее как бы взглянуть на свое отражение.

ДОКТОР: Вы устроили для меня целое представление.

ПАЦИЕНТКА: Ах, это возмутительно!

Ее смех прошел, а голос и движения выдают обиду.

ДОКТОР: Не могли бы вы это выразить?

ПАЦИЕНТКА: Хорошо. Со всей определенностью могу заявить, что я не обманываю вас. Признаться, мне трудно показывать свое замешательство. Терпеть не могу оказываться в затруднительном положении, но меня задело, что вы назвали меня обманщицей. То, что я смеюсь, когда бываю смущена или загнана в угол, еще не значит, что я обманщица!

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

ДОКТОР: Последнюю минуту вы были самой собой!

ПАЦИЕНТКА: Ну, я очень рассердилась на вас.

Она опять улыбается.

ДОКТОР: Ну вот! Вот это! Он копирует ее улыбку.

ДОКТОР: Вы сделали это, Чтобы скрыть свой гнев? В эту минуту, в этот момент какое у вас было чувство?

ПАЦИЕНТКА: Ну, в эту минуту я была сердита, а не смущена.

Существенной особенностью данного сеанса является то, как доктор Перле перехватывает сигналы, подаваемые пациенткой на языке тела, ее улыбку, хихиканье, даже ее желание посидеть в углу - и затем предъявляет их ей, заставляя столкнуться с символикой собственного языка тела. Он показывает, что, ее улыбка и смех - всего лишь оборонительная реакция, призванная смягчить реальные чувства, ее раздражение, которому она не позволяет себе поддаваться, поскольку оно может оказаться слишком разрушительным. И лишь в конце она выходит из себя до такой степени, что отбрасывает защитную улыбку и действительно выражает свои эмоции. Это и есть пример самоконфронтации в действии.

Как видно, сочетание языка тела с самоконфронтацией позволяет заставить индивидуума осознать противоречие между сигналами языка его тела и тем, что он произносит. Если вы постигнете смысл движений своего тела, то ваше самопознание углубится и приобретет большую значимость. С другой стороны, возможность управлять языком тела позволит прорваться через множество защитных барьеров, которыми вы себя окружили.

Имитация языка тела.

Недавно мне довелось наблюдать на танцах очень красивую девочку-подростка; она стояла с подругой у стены, надменная, отчужденная и недоступная всему миру, словно сказочная снежная королева.

Я был с ней знаком и знал, что ее можно обвинить в чем угодно, но только не в холодности или равнодушии. Позже я поинтересовался, в чем была причина ее неприступности.

"Это я-то неприступна? - искренне изумилась она. - А что вы скажете о мальчишках? Ни один даже не подошел поговорить со мной. Да мне до смерти хотелось танцевать, но никто меня не пригласил. - И с ноткой трагизма добавила: - Из девочек моего возраста в нашей школе я одна хожу в старых девах. Взять хотя бы

Рут. Она моя ровесница, ноне пропустила ни одного танца, а ведь вы ее знаете, - смотреть не на что!"

Смотреть действительно было не на что: Рут непривлекательная толстушка... но у нее есть секрет! Рут улыбается каждому мальчику. Рут прорывается сквозь все защитные барьеры. Рут заставляет каждого парня чувствовать себя непринужденно и уверенно. Он знает, что на приглашение к танцу она ответит согласием. Язык ее тела гарантирует это. Моя красивая юная приятельница, внешне такая холодно-спокойная, прячет в себе тоскливую робость. Она сигнализирует: "Не стой около меня! Я неприступна. Попробуй только меня пригласить!". Какой подросток захочет подвергаться риску быть отвергнутым? Все они подчиняются этим сигналам и обращаются к Рут.

При известной практике моя юная приятельница сможет научиться улыбаться и смягчать свою красоту, сможет сделать ее более досягаемой. Она узнает, как с помощью языка тела сигнализировать мальчикам: "Можете пригласить меня на танец, я не откажу". Однако для этого вначале она должна понять значение этих сигналов. Она должна сама увидеть себя глазами окружающих, произвести конфронтацию с самой собой, и лишь после этого можно ожидать изменений.

Каждый из нас в состоянии понять, что если он выразит свое я таким, каким сам хотел бы быть, свое тщательно скрываемое я, то сможет сделать себя более раскрепощенным и более доступным для окружающих.

Существует много способов достижения этой цели, способов имитировать язык тела с тем, чтобы достичь результата. Во всех книгах о самосовершенствовании, приобретении друзей и завоевании любви окружающих подчеркивается большое значение языка тела и отмечается важность умения имитировать на языке тела необходимые сигналы: "Я - потрясающий парень! Я невозмутим. Я хочу подружиться с тобой. Верь мне!" Научитесь таким сигналам, постоянно подавайте их - и успех в обществе вам гарантирован!

В школах хороших манер понимают это и настойчиво обучают девушек искусству грациозно сидеть, прогуливаться и стоять. Сомневающимся рекомендую посмотреть Конкурс "Мисс Америка":

вы увидите, насколько умело участвующие в нем девушки используют язык тела с целью предстать чарующими и манящими. Иногда это выглядит крикливо, однако только за то, что они так стараются, им можно поставить "пятерку". Их жесты выверены и точны. Они знают, как много можно сказать языком тела.

Политики понимают, сколь велика роль языка тела, и используют его, чтобы усилить значимость и драматизм выступлений и придать своей индивидуальности или имиджу больше обаяния и привлекательности, Франклин Д. Рузвельт и Фьррелло Ла Гуардиа инстинктивно владели им в совершенстве. Рузвельт, несмотря на наличие физического недостатка и необходимость избегать подчеркивающих этот недостаток поз, прекрасно сознавая их негативное влияние, умел с помощью языка тела передать окружающим образ уверенного в себе и полностью владеющего собой человека. Ла Гуардиа создал иной имидж, человека домашнего и приземленного, сына своего народа, благодаря жестам и движениям тела, за счет поразительного знания "словаря" языка тела, причем словаря не только английского, но также итальянского и идиш.

Некоторым людям не дается грамматика языка тела, как бы они ни старались. Линдон Джонсон так и не смог как следует с ним освоиться. Движения его рук были слишком искусственными, манерными, и, глядя на него, создавалось впечатление, что выполняется прогон заученной программы.

Чрезмерное злоупотребление ограниченным набором сигналов языка тела делало Ричарда Никсона отличной мишенью для пародистов, таких, как Дэвид Фрай, которым было достаточно взять парочку его жестов и слегка их утрировать, чтобы создать поразительное впечатление сходства.

Доктор Бердвистел в своей статье из сборника "Исследования в области общения" утверждает, что хорошо обученный "лингвист-кинесиолог" должен уметь описать движения человека, не видя его, а лишь слыша его голос.

Если это так, то должна существовать Жесткая связь между словами и жестами. Когда оратор указывает куда-либо, произносимое им должно соответствовать этому. Например, Билли

Грэхем, громогласно провозглашая: "Вы рискуете не попасть на небеса...", - указывает пальцем вверх; когда же он добавляет: "... и отправитесь прямиком в ад!", - то опускает палец вниз, как сделали бы и мы.

Такова наиболее очевидная и примитивная связь между сигналом и словом, тем не менее эта связь уместна, и на слушателей воздействует такая манера.

Из самого факта существования уместных связей вытекает, что кое-кто может их исказить и использовать неправильно. Некоторые проделывают это со словами. Они заикаются, запинаятся, говорят слишком высоким либо, напротив, слишком низким голосом и тем самым сводят на нет доходчивость своих слов. Точно так же можно запинаятся или заикаться в кинесическом смысле и использовать вместо неподходящих слов неуместные жесты.

Аудитория может слышать и понимать ваши слова, однако изрядная доля сказанного, может не доходить до нее либо будет доходить в искаженном виде, и вы окажетесь лицом к лицу с "холодным" слушателем. Ваша речь будет лишена эмоциональной окраски, проникновенности и того, что скрывается за таинственным термином "харизма".

Насколько досадным может быть результат неверного использования языка тела, показал несколько лет назад комик Пэт Паульсон. Изображая кандидата на политический пост, он создал великолепную пародию на тогдашних кандидатов, сделав голос невыразительным, лишенным всех эмоций, придав лицу вид бесстрастной маски, усиливавшей впечатление невыразительности, и чрезвычайно умно ввел в представление не соответствующие тексту телодвижения. В итоге псевдополитики потерпели сокрушительное поражение.

К сожалению, такое может случиться и в реальности, если политик слишком заторможен и боится использовать правильные жесты либо попросту их не знает. Уильям Дж. Фулбрайт и Артур Голдберг внесли большой вклад в политику, однако в их манере говорить отсутствовал даже намек на использование языка тела, что делало их выступления скучными и не воодушевляющими. То же

справедливо в отношении Джорджа Макговерна и, в несколько меньшей степени, Юджина Маккарти.

Наибольшую популярность Маккарти снискал среди молодых людей, способных прорваться через его манеру говорить к смыслу произносимого. Однако, как ни горько это сознавать, для большинства американцев большее значение имеет манера произносить речи и умение пользоваться языком тела, нежели суть сказанного.

Его однофамилец, Джозеф Маккарти, выступавший с речами несколько десятилетий назад, обладал на редкость эффективной манерой произносить речи и имел познания в основах языка тела, свойственные многим странствующим проповедникам-евангелистам.

Несмотря на то, что проводимая Джорджем Уоллесом политика многими воспринималась негативно, во время предвыборной президентской кампании он создал себе с помощью языка тела имидж "честного парня". Тщательный анализ киноматериалов и его предвыборными речами, особенно при отключенном звуке, показывает, что языком тела он буквально выкрикивал содержание своих речей.

Житель Нью-Йорка Уильям Бакли принадлежал к категории людей, чьи политические взгляды характеризуются крайним правоцентристским уклоном, однако любое его появление на телеэкране всегда собирало большую аудиторию, которая лишь отчасти придерживалась право-центристских взглядов. Он притягивал слушателей не столько содержанием речей, сколько манерой их подачи. Помимо наиболее очевидных приемов языка тела, таких, как жестикуляция и принятие поз, широко распространенных среди политиков, вынужденных часто выступать на значительном удалении от слушателей, Бакли умело пользовался арсеналом тонких нюансов кинесики. С замечательной легкостью он прибегал к мимике, поднимая брови, прикрывая глаза, кривя губы и надувая щеки, так что лицо его представляло непрерывную череду разнообразных выражений. Его выступления оставляли впечатление живости и вдохновения, что добавляло искренности его заявлениям.

Джон Линдсей лучился той же искренностью, однако его кинесические движения слегка пригашены, затушеваны, смягчены по

сравнению с нарочито подчеркнутой техникой Бакли, и вместе с ощущением искренности мы получали впечатление спокойствия и уверенности, а также нечто большее - подкупающую бесхитрость, вытекающую из одного лишь смягчения кинесического движения.

Тед Кеннеди обладал такими же кинесическими возможностями, подкрепленными, как и в случае Линдсея и Бакли, приятной внешностью. Это позволяло ему излучать мальчишескую искренность, которая могла совершенно не вязаться с тем, что он делает, и тем не менее помогала растопить нашу отчужденность.

Канадец ПьерТрюдо столь же искренен, но отличался большой живостью - вероятно, за счет своего французского происхождения, - и это вооружало его возможностью придать своему политическому имиджу несколько иное измерение. Он оставил впечатление весьма искусственного, светского человека, даже где-то повесы, однако все это в хорошем смысле. Языком тела он говорил нам: "Послушайте, мне доставляет удовольствие все то, что нравится и вам. Так разделите же со мной это удовольствие хотя бы мысленно!"

Как только вы начнете наблюдать за манерой поведения людей, их жестами и мимикой, вам сразу станет ясно, какое большое значение все политические деятели уделяют языку тела, добиваясь большей благосклонности аудитории к своим словам и имиджу. Действительно хороших политиков, хороших в том смысле, что они могут выражать своим телом любые эмоции, никогда не заботит содержание речей. Единственное, что имеет значение, - это способ их подачи.

Все они, как правило, хорошие актеры, а хороший актер просто обязан быть специалистом в области языка тела. Согласно законам естественного отбора, успех гарантирован лишь тем из них, кто виртуозно владеет как грамматикой, так и лексикой этого языка.

Естественно, бывают и исключения. Одно из них - Нельсон Эдди. Благодаря вокальным данным он в тридцатых годах стал артистом, но (это нередко бывает с певцами) так и не научился пользоваться языком тела. В его выступлениях (которые можно посмотреть в старых-престарых шоу) видна скованность движений, роботоподобная жестикуляция. Полная противоположность ему -

Гэри Купер. Куперу также была свойственна некоторая скованность, однако он умело использовал ее для передачи впечатления основательности и надежности благодаря интуитивной способности находить нужные движения языка тела.

Подведем итоги.

По мере накопления фактов, касающихся языка тела, и постепенного перехода их анализа на научный уровень они становятся средством исследований в других науках. В докладе, сделанном на 55-й годичной конференции Американской ассоциации ораторов, профессор Стенли Э. Джонс, ссылаясь на принципы языка тела, поставил под сомнение утверждение доктора Холла о том, что основное различие между культурами сводится к приемам обращения с пространством. Помните, в главе 3 мы обращаем внимание на тот факт, что латиноамериканцы, разговаривая друг с другом, располагаются к собеседнику ближе, чем китайцы или негры, а арабы сближаются в еще большей степени.

Профессор Джонс, проработав два года в Гарлеме, Чай-натауне, Малой Италии, Испанском Гарлеме, то есть во всех этнических районах Манхэттена (Нью-Йорк), получил доказательства того, что эта схема претерпевает изменения. По его мнению, бедность вынуждает людей менять некоторые из своих культурных обычаев. Он полагает, что существует культура бедноты, которая оказывает на личность более сильное влияние, нежели любой этнический субкультурный фон.

Профессор Джонс, обсуждая свой доклад в интервью для Прессы, сказал: "Начиная исследования моделей поведения среди представителей субкультур, живущих в так называемом нью-йоркском "плавильном тигле", я полагал, что между этими моделями будут сохраняться различия. Но был несказанно удивлен, обнаружив, что бедность учит всех поразительно одинаковым манерам поведения".

Профессор Джонс установил, что в перенаселенных районах с плохими жилищными условиями практически любой человек, независимо от этнических корней, удерживает между собой и собеседником дистанцию около 1 фута.

Попытки молодой науки о языке тела выяснить влияние бедности на культуру представляют интерес в социологическом плане. Открытия профессора Джонса показывают, что, по всей вероятности, в культуре американской бедноты стираются межэтнические и межнациональные различия. Вся Америка становится "плавильным тиглем", но основным фактором, способствующим таянию барьеров и формированию общего для всех языка тела, является именно беднота с ее характерными особенностями.

Было бы интересно продолжить эту работу и выяснить, на какие другие особенности, кроме размера личностного пространства, влияет бедность, либо провести аналогичные исследования в ином направлении и оценить степень влияния благосостояния на ломку этнических норм языка тела с тем, чтобы ответить на вопрос, что сильнее - экономические или культурные факторы.

Исследователю, посвятившему себя изучению языка тела, открываются необозримые области для исследований, особую прелесть которым придает отсутствие необходимости в каком бы то ни было оборудовании. Мне известно немало работ, выполненных с применением шестнадцатимиллиметровых кино- и видеокамер и привлечением десятков добровольцев из числа студентов, но мне известен также совершенно восхитительный проект, реализованный четырнадцатилетним подростком, из окна спальни которого видна телефонная будка, расположенная на одной из улиц Нью-Йорка. Он заснял на 8-миллиметровую киноплёнку столько людей, пользующихся телефонной будкой, сколько позволяли его карманные деньги, а затем, запустив семейный кинопроектор на малую скорость, регистрировал и идентифицировал каждое их движение.

Мне знаком также исследователь постарше. Это студент, работающий над диссертацией и изучающий поведение людей, пытающихся разойтись на запруженной народом улице и на улице, где толпа пореже.

"Там, где позволяет пространство, - объясняет он, они выжидают, пока не сблизятся на расстояние около десяти футов, а затем подают друг другу сигнал, позволяющий им благополучно разминуться". Он

пока не выяснил точно, какого рода этот сигнал и как с его помощью показать, в какую сторону ты собираешься отклониться.

Естественно, порой с сигналами происходит путаница, и оба, столкнувшись, синхронно начинают отступать то влево, то вправо и продолжают этот бессмысленный танец, пока не остановятся, после чего следует обмен извиняющимися улыбками, и каждый идет в свою сторону. Фрейд назвал такое явление сексуальным столкновением. Мой приятель предпочитает называть его кинесическим заиканием.

Наука о языке тела пребывает в младенчестве, и в этой книге рассмотрены лишь некоторые из ее фундаментальных положений. Сейчас, когда вы ознакомились с ними, пристальней взгляните на себя, своих друзей и родственников. Почему вы передвигаетесь именно так, а не иначе? Что это может означать? Какое начало преобладает в ваших кинесических взаимоотношениях с окружающими - доминирование или подчинение? Как вы распоряжаетесь пространством? Являетесь ли вы его хозяином или позволяете ему управлять собой?

Как вы распоряжаетесь пространством в деловых взаимоотношениях? Стучитесь ли вы в дверь к вашему шефу перед тем, как зайти в кабинет? Подходите ли вы вплотную к его столу, занимая господствующую позицию, либо останавливаетесь на почтительном расстоянии, допуская его господство над собой? Позволяя ему господствовать над вами, вы хотите задобрить его либо, напротив, манипулировать им?

Как вы выходите из лифта, если с вами выходят коллеги по работе? Пропускаете ли вы их вперед из-за того, что проявление вежливости приносит вам чувство внутреннего превосходства? Или вы выходите первым, давая другим возможность попросить вас об этом и принимая их учтивость как должное? Торгуетесь ли вы за место? "Вы первый!" - "Нет, только после вас!"?

Какой из этих типов поведения является наиболее уравновешенным? Какой из них свойственен абсолютно уверенному в себе человеку? Рассмотрите каждый из этих вариантов. Ваша догадка будет столь же хороша, как и мнение опытного психиатра. Ведь эта наука только начинает развиваться.

Какое место вы займете в лекционном зале? В последнем ряду, где вам гарантирована некоторая анонимность, хотя при этом вы рискуете пропустить некоторые трудные вопросы в докладе, либо в первом ряду, где хорошо видно и слышно, но при этом вы сами будете слишком бросаться в глаза?

Как вы ведете себя на неофициальной встрече? Пытаетесь ли вы унять дрожь в руках с помощью рюмки?

Опираетесь ли о камин для пушей безопасности? Это позволяет расслабить половину туловища и не беспокоиться о том, что нужно говорить языком тела, - либо беспокоиться вдвое меньше. Хотя, с другой стороны, сам способ, каким вы опираетесь, может вас выдать!

В каком месте вы сидите? На стуле в углу? В кругу друзей или рядом с незнакомцем? Какая позиция самая безопасная, а какая самая интересная? Какая дает безопасность, а какая свидетельствует о зрелости?

На следующем вечере, на который вы пойдете, займитесь наблюдениями и выясните: кто доминирует в этом обществе? Почему? Нисколько доминирование обусловлено использованием языка тела?

Заметьте, как сидят люди в вагонах метро: как отделяют себя от других, если в вагоне много людей? Как они перекрещивают ступни, колени и руки?

Задержите на незнакомце взгляд чуть дольше, чем необходимо, и посмотрите, что случится. Вы можете нарваться на грубость, а можете и получить некий положительный опыт. Может так случиться, что вы заговорите с незнакомым человеком, и вам это понравится.

Итак, основы и некоторые из правил вам известны. Всю свою жизнь вы играли, пользуясь языком тела подсознательно. А теперь начинайте играть сознательно! Нарушите несколько правил и посмотрите, что получится. Результат будет удивительный, иногда пугающий, захватывающий, открывающий новое, забавный - и, обещаю скучно вам не будет!

www.e-puzzle.ru