

ЯЗЫК ВНЕШНОСТИ

Жесты, мимика, черты лица, почерк
и одежда



Искусство видеть человека насквозь,
ориентируясь на тончайшие
нюансы его облика

Сергей Степанов



Сергей Сергеевич Степанов
Язык внешности.
Жесты, мимика, черты
лица, почерк и одежда

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=656815

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

Эксмо-Пресс; М.; 2000

ISBN 978-5-457-04514-9

Аннотация

Об умении видеть людей насквозь рассказывают легенды. Но каждый из нас, не обладая этим уникальным даром, может составить представление об окружающих не только по их суждениям и поступкам, но и по их внешности. Считается, что мнение о человеке складывается в первые 15–20 секунд общения, и за столь короткое время может возникнуть симпатия или неприязнь, расположение или недоверие. Знание «бессловесного языка» необходимо в наш век скоростей и постоянной спешки, чтобы успешно строить наши деловые отношения с партнерами и не забывать о радостях общения с близкими людьми. Этому языку пока еще нигде не учат, и поэтому автор попытался наиболее подробно осветить в своей книге все аспекты невербального общения, с помощью которого можно наиболее точно составить

представление о человеке. К ним относятся мимика и жесты, выражение лица, почерк и т.д.. Вы научитесь делать правильные выводы и избегать ошибок в понимании другого человека.

Содержание

Предисловие	5
Первое впечатление: парадоксы и иллюзии	9
Приложение 1	22
Приложение 2	28
О чем говорит внешность	30
Приложение 3	49
Красота – страшное оружие	54
Большие и маленькие	86
Конец ознакомительного фрагмента.	102

Сергей Степанов

Язык внешности.

Жесты, мимика, черты лица, почерк и одежда

Предисловие

*По внешнему виду не судят только самые
непроницательные люди*

Оскар Уайльд

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

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

история, совсем недавняя.

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

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

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

Этому языку почти нигде не учат. Хотя с научными основами невербального (бессловесного) общения стоило бы знакомить людей, для которых умение составлять о других правильное впечатление – профессиональная необходимость: педагогов, предпринимателей, врачей, актеров, политиков. Пока эта область психологии освоена явно недостаточно: психологи всерьез занялись ею лишь в последние два-три десятилетия. Правда, уже появились интересные книги на эту тему. Среди них – «О чем говорят лица» уже упоминавшегося Р. Уайтсайда, «Язык телодвижений» Алана Пиза, «Сигналы личности» Макса Люшера и другие. Однако большинство этих работ посвящено тому или иному аспекту психологии взаимопонимания: умению «читать» мимику, интерпретировать жесты и т. п. В данной книге автор попытался собрать воедино информацию о самых разнообразных внешних проявлениях личности. Ведь человека нельзя воспринимать фрагментами, как нельзя увидеть лицо, в одиночку прогуливающимся по улице. Каждая внешняя особенность должна анализироваться в ансамбле с другими. По одной-единственной, пускай и ярко выраженной, черте внешности или характерному жесту нельзя делать однозначного

вывода о наличии определенной черты характера.

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

Первое впечатление: парадоксы и иллюзии

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

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

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

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

бенности его внешности.

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

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

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

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

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

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

Естественно, у знаменитости нашлись и недоброжелатели. Они однажды сумели жестоко подшутить над проницательным пастором. Зная, что Лафатер преклоняется перед гением Руссо, ему прислали портрет французского философа. Рассказывают, что, глядя на этот портрет, Лафатер с воодушевлением и трепетом произнес: «Это гений, его глаза, нос – свидетельство сниспосланного природой чуда...» Поз-

же выяснилось, что это был портрет убийцы, незадолго до того повешенного в Парижской тюрьме.

Таким образом, внутренние установки, с которыми мы подходим к оценке другого человека, оказывают решающее влияние на наше суждение. Впрочем, существует еще много разнообразных факторов, влияющих на межличностное восприятие. Это, в частности, – степень эмоционального возбуждения, которое сопутствует оценке. Данный феномен исследовал польский психолог Я. Рейковский. Источником эмоционального возбуждения в его опытах была обстановка, предшествующая экзамену. Испытуемые – студенты – перед самым экзаменом встречались с незнакомым человеком, который вел с ними короткую беседу, касающуюся некоторых формальных анкетных данных. После сдачи экзамена студентов просили с помощью вопросника оценить внешний и внутренний облик недавно встреченного ими незнакомца. На следующий день их просили аналогичным образом оценить еще одного незнакомца. Испытуемые были разделены на две группы. Одна встречалась с личностью А перед экзаменом, а с Б – на следующий день; другая – наоборот. Оказалось, что оба эти человека получали более высокую оценку за привлекательность и дружеское расположение, когда встречались со студентами после экзамена, и соответственно – после спада эмоционального напряжения. Нетрудно понять, что состояние хронического стресса заставляет нас глядеть на окружающих исподлобья, без

симпатии и в каждом видеть больше недоброжелательности и отрицательных черт. В известной мере оценки, которые мы даем другим людям, характеризуют не столько этих людей, сколько нас самих, наши настроения и пристрастия. Уверенные в себе люди часто оценивают других как доброжелательных и уравновешенных. В то же время неуверенные в себе имеют обыкновение видеть других как неотзывчивых и настроенных враждебно. Более тревожные и другим приписывают повышенную тревожность.

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

Каждый человек в чем-то уступает другому, но в чем-то и превосходит. Это может быть превосходство по разным параметрам: по социальному статусу, по личному статусу в группе, по интеллекту, по профессиональным достижениям, физической силе и т. д. Человеку, вызывающему у нас восхищение своим превосходством по какому-либо весьма значимому для нас показателю, мы приписываем целый ряд хо-

роших качеств. Действует и обратный эффект: склонность недооценивать человека, у которого важное для нас положительное качество выражено слабо.

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

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

к изменению оценки качеств людей в зависимости от знака этого отношения.

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

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

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

с позицией привлекательного лица испытуемые попросту не склонны замечать.

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

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

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

оценки получил очерк красивой женщины.

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

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

К преувеличению положительной оценки приводит не только собственная привлекательность человека. Недаром говорят, что короля играет свита. В одном опыте мужчину с неброской наружностью представляли двум группам людей. В одной группе он появлялся вместе с женщиной, имею-

щей яркую привлекательную внешность, в другой его сопровождала женщина некрасивая и неаккуратно одетая. Первая группа нашла больше положительных качеств в мужчине, отношение к нему было более благоприятным. Этот и аналогичные опыты доказали, что впечатление о человеке определяется, в частности, и тем, в каком окружении мы его видим. Не потому ли наши нувориши, часто невзрачные на вид, так любят появляться на публике в сопровождении специально нанятого эскорта из хорошеньких девушек?

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

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

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

Похожий эффект возникает и при восприятии противоположного признака – длинных волос у мужчины. При прочих равных условиях, если исключается версия социального протеста (характерного, например, для безалаберных хиппи), то фиксируется интеллектуальное превосходство. Муж-

чин с длинными волосами склонны считать более духовными, умными, интеллигентными, с более широким кругом интересов (вероятно, здесь срабатывает тот факт, что длинноволосые часто встречаются в среде творческой интеллигенции).

В возникающем представлении о каком-либо человеке его физические и психологические характеристики объединены в устойчивые пары: тучность и добродушие, стройность и интеллектуальность, закругленные линии тела и уживчивость, крупные размеры тела и уверенность в себе и т. п. Например, полного мужчину часто характеризуют как несколько старомодного, разговорчивого, сердечного, добродушного, доверчивого, эмоционального, искреннего, любящего комфорт. О мускулистом, атлетического сложения мужчине часто говорят, что он сильный, мужественный и смелый, уверенный в себе, энергичный, дерзкий, инициативный. О высоком, худощавом и хрупком мужчине опрашиваемые чаще всего говорят, что он честолюбивый, подозрительный, скрытный, чувствительный к боли, нервный, любящий уединение. И хотя основания для таких характеристик существуют (об этом речь пойдет ниже), в приложении к конкретному человеку они могут оказаться довольно спорны.

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

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

Приложение 1

Тест: ЧТО ГОВОРЯТ ВАМ МИМИКА И ЖЕСТЫ

1. Вы считаете, что мимика и жесты – это:

а) спонтанное выражение состояния человека в данный момент;

б) дополнение к речи;

в) предательское проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

3. Как вы здороваетесь с хорошими друзьями?

а) радостно кричите: «Привет!»;

б) сердечным рукопожатием;

в) вы слегка обнимаете друг друга;

г) приветствуете их сдержанным движением руки;

д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? (Дайте три ответа)

а) когда качают головой;

б) когда кивают головой;

- в) когда морщат нос;
- г) когда морщат лоб;
- д) когда подмигивают;
- е) когда улыбаются.

5. Какая часть тела «выразительнее» всего?

- а) ступни;
- б) ноги;
- в) руки;
- г) кисти рук;
- д) плечи.

6. Какая часть вашего лица наиболее выразительна, по вашему мнению?

- а) лоб;
- б) брови;
- в) глаза;
- г) нос;
- д) губы;
- е) уголки рта.

7. Когда вы проходите мимо витрины, в которой видно ваше отражение, на что вы в себе обращаете внимание в первую очередь?

- а) на то, как сидит одежда;
- б) на прическу;
- в) на походку;
- г) на осанку;
- д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:

а) ему есть что скрывать;

б) у него некрасивые зубы;

в) он чего-то стыдится. 9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника?

а) на глаза;

б) на рот;

в) на руки;

г) на позу.

10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак...

а) нечестности;

б) неуверенности в себе;

в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что...

а) первый шаг всегда делает именно мужчина;

б) женщина неосознанно дала понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;

в) он достаточно мужествен для того, чтобы рискнуть по-

лучить от ворот поворот.

13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?

а) словам;

б) «сигналам»;

в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. Поп-звезды вроде Мадонны или Принца представляют публике жесты, имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?

а) просто фиглярство;

б) они «заводят» публику;

в) это искреннее выражение их собственного настроения.

15. Вы в одиночестве смотрите фильм ужасов. Что с вами происходит?

а) я смотрю совершенно спокойно;

б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;

в) закрываю глаза при особо страшных сценах.

16. Можно ли контролировать свою мимику?

а) да;

б) нет;

в) только отдельные ее элементы.

17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно...

а) глазами;

б) руками;

в) словами.

18. Считаете ли вы, что большинство наших жестов...

а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;

б) передаются из поколения в поколение;

в) заложены в нас от природы.

19. Если у человека борода, для вас это признак...

а) мужественности;

б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;

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

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

а) да;

б) нет;

в) только у пожилых людей.

Подсчет очков:

1. а – 3, б – 4, в – 3. 2. 3. а – 1, б – 3, в – 0. г – 0, д – 3. 4.

5. а – 4, б – 4, в – 3, г – 2, д – 4, е – 2. 6. 7. а – 0, б – 0, в –

1, г – 1, д – 0, е – 1. 8. 9. а – 1, б – 2, в – 3. 10. 11. а – 2, б –

– 1, в – 3. 12. 13. а – 1, б – 3, в – 3, г – 2, д – 0. 14. 15. а –

3, б – 1, в – 1. 16. 17. а – 3, б – 2, в – 2. 18. 19. а – 3, б – 2,

в – 1. 20. а – 3, б – 2, в – 1.

Результаты:

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

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

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

Приложение 2

Тест: РАСПОЗНАВАНИЕ ЭМОЦИЙ

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

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

а



б



в



г



д



е



ж



з



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

О чем говорит внешность

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

Л. Н. Толстой

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

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

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

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

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

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

и мозга) – свидетельство большого ума?

Установлено, что в среднем вес человеческого мозга составляет около полутора килограммов. Исследователям удалось оценить размеры мозга многих людей, в том числе и выдающихся. Оказалось, что у писателя И. А. Тургенева и английского поэта Джорджа Байрона мозг был очень большой – около 2 кг, а вот у философа Иммануила Канта и писателя Анатоля Франса – почти в два раза меньше. Но никто не решился бы сказать, будто Анатоль Франс вдвое глупее Джорджа Байрона (да и Холмс едва ли считал, что умом уступает неизвестному владельцу шляпы). Тем более, оказалось, что самый крупный из изученных образцов мозга принадлежал человеку умственно отсталому. Поэтому не надо торопиться обмерять свою голову. Так можно установить лишь размер шапки, но вовсе не умственные способности.

Описывая случай исключительной психологической проницательности великого сыщика, английский писатель отдал дань расхожему житейскому заблуждению. Но означает ли это, что всякий вывод о характере человека, сделанный из наблюдений над его внешностью, столь же необоснован и ошибочен? Действительно, тонкое психологическое чутье встречается нечасто, и даже его обладатели не застрахованы от ошибок. Тем не менее существуют примеры поразительно острой способности оценивать людей. Один такой пример и послужил источником вдохновения Конан Дойля. Как известно, прототипом великого сыщика послужил универси-

тетский преподаватель Конан Дойля – главный хирург Королевской больницы в Эдинбурге доктор Джозеф Белл. Профессор Белл пользовался широкой известностью благодаря своим нашумевшим опытам: он мог поставить точный диагноз, едва взглянув на пациента, как правило, не прибегая к анкете, заполнение которой входило в обязанности студента Конан Дойля, ассистировавшего во время сеансов. Определив болезнь почти безошибочно, профессор между прочим сообщал присутствующим, где работает пациент, чем увлекается, что пережил в прошлом. Он отличался редкой наблюдательностью и мог по одному лишь внешнему виду, одежде, жестам, выражению лица больного составить полное представление о его прежней жизни. Догадки профессора казались сенсационными, но стоило ему разъяснить ход своих рассуждений, как все представало до удивления простым. Вот он проводит осмотр пациента в присутствии студентов: «Перед нами рыбак, господа! Это можно сразу заметить, если учесть, что даже в столь жаркий день пациент носит высокие сапоги. Загар на его лице говорит о том, что это прибрежный моряк, а не моряк дальнего плавания. Загар этот явно возник в одном климате, местный загар, так сказать. За щекой у него любимый моряками жевательный табак, и он управляется с ним весьма уверенно. Свод всех этих умозаключений позволяет считать, что человек этот – рыбак. Да и, наконец, специфический запах позволяет судить о его занятии с особой определенностью».

Таким образом, совокупность внешних признаков может служить ценным диагностическим – и прежде всего психодиагностическим материалом. С древнейших времен делались попытки даже создать соответствующую теорию. К сожалению, почти все эти попытки оказались малопродуктивными. Всякая теория ограничивала восприятие человека жесткими (хотя и недостаточно проверенными) рамками и в каждом конкретном случае не страховала от недопустимых натяжек.

Попытки определить связь между внешностью и характером человека предпринимал еще Аристотель, являющийся одним из создателей учения о физиогномике. Прогнозируя по внешним признакам поведенческие реакции человека и особенности его интеллекта, Аристотель большое значение придавал сходству его с животными, которые по традиции наделялись якобы свойственными им от природы качествами. «Нос толстый, как у быка, – писал Аристотель, – означает лень. Широкий нос с большими ноздрями, как у свиньи, – глупость. Острый, как у собаки, нос – признак холерического темперамента. Орлиный нос означает смелость, крючковатый, как у вороны, – настороженность... у кого широкий рот, тот храбр».

Аристотель также считал, что можно установить сходство между отдельным человеком и представителями целых рас и народностей – эфиопов, индийцев, хеттов и др. Проанализировав признаки разных народов (то, что мы сегодня назвали

бы национальным характером), нетрудно определить и индивидуальный характер по выраженности соответствующих внешних черт.

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

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

Однако, по данным некоторых историков, до Аристотеля физиогномикой занимался Пифагор, которого некоторые ученые и считают ее родоначальником. Последовательными проводниками физиогномики были крупные ученые Древней Греции и Древнего Рима: выдающиеся врачи Квинтиллиан, Гелен и Цельс; крупные мыслители Цицерон, Плиний-младший и др.

Большой популярностью на Древнем Востоке пользовалась кийяфа – искусство бедуинов, умеющих читать, как открытую книгу, не только тайны пустыни, но и секреты человеческого лица. Так, человек, по обличью схожий со львом,

объявлялся отважным, милосердным, гордым и терпеливым; похожий на леопарда – хвастливым, злопамятным и вероломным. Высокий лоб в представлении бедуинов свидетельствовал о глупости (!), залысины – о низости духа, узкий лоб – о ловкости. Глаза средней величины говорили об изрядном уме и хорошем характере, неподвижный взор – о скудоумии, рассеянный взор – о ветрености и непостоянстве. Огромное значение бедуины придавали родинкам. В средние века склонные к «науке» богатые арабы выбирали на рынке рабов, опираясь на эти и многие другие физиогномические принципы.

Рассуждая об истинной и ложной сути физиогномики, вероучитель Абдул-Баха приводит любопытную притчу о молодом ученом-физиогномисте, который шесть лет прилежно изучал в Египте науку о чертах и выражениях лица. Успешно сдав экзамены и оседлав коня, радостный и гордый, возвращался молодой человек на родину. Полученные знания позволяли ему видеть в каждом встречном явные и скрытые черты характера, добрые и дурные наклонности. Особенно его поразило лицо одного незнакомца, в котором он прочитал, что тот жаден, хитер и беспощаден. Молодой физиогномист был поражен, когда незнакомец с добродушной улыбкой стал любезно приглашать его в дом в качестве почетного гостя. Противоречивость усвоенного и увиденного не только взволновала молодого человека, но и пробудила в нем сомнения в верности египетской школы физиогномистов. В те

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

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

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

вершенный дурак, глупец, суетный лживый плут, занятый собою, посредственных способностей, развратного ума, довольно щедрый и находит большое удовольствие вымышлять и утверждать политические новости».

В конце XVIII века такая формальная физиогномика получила развитие в многотомном сочинении цюрихского пастора Иоганна Лафатера, который сначала изучал психологические особенности человека (отчасти пользуясь признаниями прихожан на исповеди), а затем сопоставлял полученные данные с особенностями черт лица. Накопленные таким образом сведения послужили поводом к тому, что он стал доказывать возможность определения особенностей характера по рельефу лица и строению черепа и претендовать на роль основателя новой науки. Он писал: «Лица настолько же доступны чтению, насколько это присуще книгам, разница лишь в том, что они прочитываются в короткое время и меньше обманывают нас». Однако не все разделяли его энтузиазм. Давая оценку учению Лафатера, Георг Лихтенберг отмечал, что «эта теория представляет в психологии то же, что и весьма известная теория в физике, объясняющая свет северного сияния блеском чешуи селедочек... Можно постараться нарисовать себе ночного сторожа по голосу. При этом часто ошибешься настолько, что трудно удержаться от смеха, когда обнаружишь свое заблуждение. А разве физиогномика нечто иное?»

Произведя фурор оригинальностью своего подхода, Ла-

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

В изрядной мере разделял взгляды Лафатера австрийский врач Франц Иозеф Галль, создавший собственную интересную теорию. Еще мальчиком он обратил внимание, что те из его школьных товарищей, которых отличают большие и выпуклые глаза, помимо этой очевидной особенности обладают еще и очень хорошей памятью на слова. Впоследствии, обдумывая это наблюдение, Галль пришел к заключению, что за этот вид памяти ответствен участок мозга, расположенный позади глазных орбит. Различая память вещей, мест, названий, чисел, словесную и грамматическую память, Галль расположил выделенные им формы памяти в отдельных «органах» мозга. К числу способностей, локализованных в мозговой коре, он относил также смелость, честолюбие, общительность, любовь к родителям, инстинкт продолжения рода и т. п.

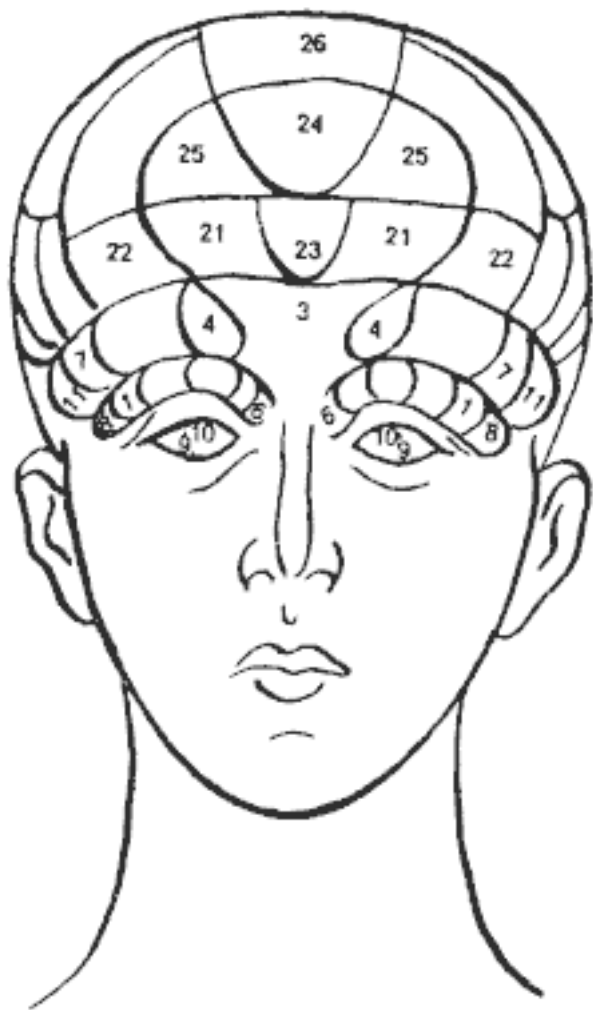
Галль и его ученики создали подробнейшие карты мозга, где указали локализацию моральных и интеллектуальных качеств человека. Поскольку всем: умом, экспансивностью, нежностью и даже любовью – заведуют строго определенные

участки мозга, то их увеличение, свидетельствующее о выраженности данного качества, сопровождается появлением выпуклости в соответствующем месте на черепе. Если же в положенном месте выпуклость отсутствует, значит, способностью этой бог человека не наградила. Получалось очень удобно: потрогал череп – и человек перед тобой буквально как на ладони.

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

Теория Галля быстро завоевала популярность, в том числе и в нашей стране. Штаб-лекарь П. Пузино, который участвовал в заграничных походах 1813–1814 гг. и слушал лекции Галля в Париже, перевел его сочинения на русский язык. В 1816 г. в Петербурге вышла книга «Исследования о нервной системе вообще и о мозговой в особенности господ Галля и Шпурцгейма». Но материалистический дух нового учения не всем пришелся по вкусу. Когда в 1824 г. ученый-медик Д.М. Велланский изъявил желание читать публичные лекции о «Галловой краниоскопии», ему этого не разрешили, мотивируя отказ тем, что она «противна христианской рели-

гии». Но френологические идеи стихийно распространились и охватили многие просвещенные умы. Вспомним хотя бы «небольшую гипсовую головку, разбитую на нумерованные четырехугольники», в кабинете отца Базарова из «Отцов и детей». И это понятно: ведь Базаров-старший был уездным лекарем. Однако учение Галля было популярно и среди далеких от медицины людей. Так, М. Ю. Лермонтов, описывая доктора Вернера от лица Печорина, между прочим замечает: «Он стриг волосы под гребенку, и неровности его черепа, обнаженные таким образом, поразили бы френолога странным сплетением противоположных наклонностей». Всерьез принимали систему Галля и лица из ближайшего окружения Пушкина. Друг поэта И. И. Пущин, вспоминая впоследствии лицейскую жизнь, и в частности лицейского дядьку Сазонова, писал о нем, что это было «необыкновенное явление физиологическое; Галль нашел бы, несомненно, подтверждение своей системы в его черепе». Упоминания идей Галля встречаются и у самого Пушкина. Самое раннее из них – в письме к Анне Керн от 1825 г. Полусерьезно-полушутливо предлагая ей бросить мужа и приехать к нему в Михайловское, одну из предпосылок такого поступка Пушкин видит в наличии у нее «сильно развитого органа полета». В поэме «Граф Нулин» герой ночью безошибочно находит на ощупь дорогу, ибо, согласно черновому варианту, он «местной памяти орган имел по Галлевой примете».



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



Френологические карты Галля

Слава Галля была недолгой. Уже в XIX веке его система была убедительно опровергнута. Френология давно счита-

ся псевдонаукой и никем, кроме восторженных дилетантов, не принимается всерьез. Однако его идеи, с позиций современной науки – абсолютно наивные, сыграли и свою положительную роль, стимулировав исследования мозговой ткани. Френология послужила источником психоморфологического направления в исследованиях по проблеме локализации функций в головном мозге. Поэтому вполне справедливы слова, начертанные на могиле Галля: «Будем благодарны ему за то, что он сделал, и воздержимся от обвинений в том, что он не выполнил того, на что другие и не осмелятся, хотя он и проложил путь, по которому они пойдут».

Для своего времени идеи Лафатера и Галля были новаторскими и впечатляющими, они нашли много приверженцев. Особенно популярны были они в среде немецких писателей, участников литературного движения «бури и натиска» (штюрмеров) и, вероятно, сыграли определенную роль в формировании теории Чезаре Ломброзо о врожденном преступном типе. Итальянский психиатр Ломброзо, проработав всю жизнь тюремным врачом, создал действительно впечатляющую классификацию лицевых черт преступников. Он высказал мысль о том, что преступники не только отличаются по внешнему виду от нормальных людей, но и несут в себе рудиментарные признаки первобытного человека. Внешними проявлениями этих признаков служат так называемые стигматы преступности: неправильное строение черепа, асимметрия лица, притупленная чувствительность,

неспособность краснеть, склонность к татуировке (!) и т. д. Аномалии в психике выражаются в мстительности, тщеславии, гордости, слабости рассудка, неразвитости нравственных чувств, особенностях речи и даже особом письме, напоминающем иероглифы древних. Руководствуясь этими признаками, Ломброзо признал возможным не только устанавливать тип преступного человека вообще, но и различать черты, присущие отдельным категориям преступников: вора́м, убийца́м, насильника́м и др. В книге «Человек преступный» (1876) он пишет, что «убийцы большей частью брахицефалы с мощными челюстями, длинными ушами и стекловидными глазами, воры – долихоцефалы с маленькими глазами, мошенники и совершающие поджоги отличаются кривым носом...». Учение Ломброзо не нашло дальнейшего применения. Увы, в его выводах слишком много моральных заключений и слишком мало истины. Конечно, было бы очень соблазнительно опознавать преступников, пускай пока и потенциальных, по форме бровей или носа. Однако опыт криминалистов свидетельствует, что преступления совершаются людьми самой разной наружности, иной раз даже вполне импозантной. Уже упоминавшийся знаменитый герой Конан Дойля утверждал: «Человек самой отвратительной внешности, какую мне доводилось встречать, был великим филантропом, без счета жертвовавшим на нужды сирот, а самая очаровательная из виденных мною женщин оказалась отравительницей своих детей». Так или иначе, тру-

ды Ломброзо небезынтересно читать, но пользоваться ими невозможно, по крайней мере в целях криминалистической экспертизы.

Недостаточная обоснованность физиогномических теорий обусловила скептическое отношение к ним отечественных ученых, гордившихся своим материалистическим мировоззрением. При этом упускалось из виду, что многие признанные авторитеты материалистической науки не только не отрицали взаимосвязи внешнего и внутреннего, но и логически ее обосновали. Так, Ч. Дарвин и И. М. Сеченов высказали обоснованное мнение о том, что черты лица и особенно мимика и другие выразительные движения отражают функциональное состояние нервной системы и зависят от особенностей психики человека.

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

Приблизительно в то же время И. М. Сеченов в книге «Рефлексы головного мозга» писал: «Психическая деятельность человека выражается, как известно, внешними признаками;

и обыкновенно все люди, и простые, и ученые, и натуралисты, и люди, занимающиеся духом, судят о первой по последним, т. е. по внешним признакам. . . Все без исключения качества внешних проявлений мозговой деятельности, которые мы характеризуем, например, словами: одухотворенность, страстность, насмешка, печаль, радость и пр., суть не что иное, как результат большего или меньшего укорочения какой-нибудь группы мышц – акта, как всем известно, чисто механического».

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

Пытаясь оценивать окружающих на основе какой-то частной теории, мы рискуем сделать поверхностные и односторонние выводы. Проблема состоит в том, что такой сложный объект, каким выступает человек, недопустимо оценивать в статике, но только в динамике. Наряду с характерными чертами внешности анализу подлежат многообразные нюансы поведения – как речевого, так и бессловесного. Только непротиворечивое сочетание множества внешних признаков позволяет нам выносить более или менее достоверную оценку. Следует обращать внимание не только на форму лица, но и на такие подробности, как интонация речи, выразительные

движения, позы и жесты, и даже рост партнера по общению. Впрочем, обо всем по порядку.

Приложение 3

Тест: ПОНИМАЮТ ЛИ ВАС ЛЮДИ?

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

К сожалению, подобного эффекта порой добиваемся мы сами, посылая собеседнику бессловесные сигналы, не соответствующие нашим словам и намерениям. Узнать, насколько вам свойственны такие ошибки, помогает тест греческого психолога Микиса Урбаниса.

В каждом из следующих ниже вопросов обведите букву, обозначающую ответ, который более всего подходит вам.

1. Как вы пожимаете руку?

- а) одними пальцами;
- б) подавая руку сверху;
- в) обеими руками;
- г) так же, как партнер.

2. Какая манера сидеть на стуле или в кресле для вас более привычна?

- а) верхом;

- б) скрестив вытянутые ноги;
- в) перекинув ногу через ручку кресла;
- г) нога на ногу, руки за головой;
- д) расслабив руки и ноги и слегка наклонившись вперед.

3. Как вы чаще всего стоите?

- а) руки в бока;
- б) руки сложены на груди;
- в) руки за спиной;
- г) руки расслаблены.

4. Как вы обычно сидите за столом в школе, на работе, на встречах, во время дискуссий?

- а) облокотившись на стол, поддерживаете голову рукой;
- б) облокотившись на стол, пальцы поднятых рук держите вместе домиком;
- в) положив руки на стол, слегка наклоняетесь вперед.

5. Как часто в течение дня вы пользуетесь этими жестами? Обозначьте цифрами от одного до пяти, имея в виду, что один означает почти никогда, а пять – постоянно.

- а) потираете руки;
- б) барабаните пальцами;
- в) трогаете лицо;
- г) складываете руки на груди;
- д) прикрываете глаза.

По мнению специалистов, язык, на котором ведет разговор наше тело, можно истолковать следующим образом:

1. Рукопожатие

а) «Не очень-то набивайтесь мне в друзья. Я совсем не уверен, что вы мне нравитесь».

б) «Здесь я главный».

в) «Мне так хочется с вами подружиться! В жизни не встречал человека лучше вас!»

г) «Я не вполне уверен в себе и в вас тоже. Буду рад с вами подружиться, если вы не против».

2. Манера сидеть

а) «Я здесь главная фигура, а этот стул обозначает мою от вас дистанцию».

б) «Никому здесь не доверяю и никому не позволю догадаться, что я чувствую. Мне здесь немножко не по себе».

в) «Мне все абсолютно безразлично».

г) «Куда вам всем до меня! Я вполне уверен в себе и вполне расположен к вам».

д) «Я готов относиться к вам как к равным, если вы будете так же относиться ко мне».

3. Манера стоять

а) «Я готов взяться за это дело и уверен, что справлюсь!» или «Не собираюсь никого слушать, особенно если это начальство!»

б) «Не очень-то я вам доверяю. Лучше бы вам держаться от меня подальше».

в) «Я здесь главный».

г) «Я спокоен и уверен в себе».

4. Манера сидеть за партой или столом

а) «Я устал и на самом деле не очень внимательно слушаю».

б) «Очень интересно!»

в) «Меня ваши идеи заинтересовали. Хотелось бы узнать о них поподробнее и кое-что добавить от себя».

5. Жестикуляция

а) «Вот здорово!»

б) «Мне все это надоело».

в) «В себе-то я уверен» или «А вот в этом я сомневаюсь».

г) «Нет! Что бы вы ни сказали, я буду против!»

д) «Давайте скорее, мое терпение кончается!»

Подсчет очков:

Ставьте себе единицу каждый раз, когда ваши позы и жесты отражают то, что вы действительно хотите выразить. Например, вы пожимаете руку только кончиками пальцев, когда хотите показать свою отстраненность, – поставьте себе единицу. Если обычно вы пожимаете руку кончиками пальцев, но на самом деле хотите показать свое дружелюбие, – ставьте себе ноль. При подсчете очков единицы складываются.

5 очков значат, что вы всегда даете понять другим людям, что хотите, и люди вас понимают правильно. Ваши позы и жесты соответствуют вашим словам, и вы, по всей видимости, хорошо умеете передавать свои мысли и чувства.

4 очка означают, что люди почти всегда понимают то, что вы хотите внушить им без слов.

3 очка значат, что люди иной раз воспринимают вас неправильно, и это может создавать проблемы.

2 очка означают, что люди часто воспринимают вас неправильно, и вам приходится объясняться.

1 очко значит, что люди почти всегда понимают вас неправильно. Вам постоянно приходится объяснять, что вы имеете в виду.

Вы удивлены результатом? Согласны с тем, что из него следует? Если согласны, то из этого теста вы узнали, что без слов выражают ваши позы и жесты. Если вы не согласны, этот тест вам не подходит. Может, у вас собственный стиль рукопожатия или совершенно оригинальная манера сидеть и стоять. Однако независимо от вашего согласия или несогласия ваши позы и жесты все равно имеют определенное значение. Подумайте – какое. Если ваши жесты говорят об одном, а слова – о другом.

Красота – страшное оружие

*... Что есть красота,
И почему ее обожествляют люди?
Сосуд она, в котором пустота,
Или огонь, мерцающий в сосуде?*

Н. Заболоцкий

Что такое красота? Что значит она в нашей жизни? Мыслители разных времен и народов пытались дать ответ на этот вопрос, но их суждения были противоречивы – одни полагали, что красоте суждено спасти мир, другие находили именно в ней корень всех бед, третьи признавали в ней некую фатальную силу, не зависящую от людских стремлений, утверждая, к примеру, что будь у Клеопатры иная форма носа, неясно, как пошел бы ход европейской истории. Народная мудрость издавна предостерегает: «не родись красивой», во многих языках живут пословицы, утверждающие, что внешность обманчива. И в то же время писатель провозглашает – в человеке все должно быть прекрасно: и лицо, и душа, и поступки... И невольно напрашивается вывод, что и то, и другое, и третье непременно сочетается в одном человеке либо вовсе отсутствует.

Хотим мы того или нет, но красота выступает одним из самых важных критериев, по которым мы оцениваем других людей. Поэтому так важно разобраться, из чего складывается

ся наше представление о красоте. Как соотносится внешняя привлекательность с психологическими качествами человека? Как она влияет на наше суждение о нем? И, что не менее важно, – как нам, людям в большинстве своем весьма заурядным, далеким от эталонов кинозвезд и топ-моделей, относиться к своей собственной внешности?

Тут необходимо сделать важную оговорку. Почти все, о чем далее пойдет речь, касается главным образом женской красоты. Так уж повелось, что мужчина считается достаточно привлекательным, если у него просто-напросто отсутствуют явные внешние недостатки. Красота никогда не считалась особым достоинством мужчины. Для женщин же она выступает своего рода культом. Каждая женщина стремится быть привлекательной и охотно верит комплиментам на этот счет. Поэтому, рассуждая о красоте, имеют в виду прежде всего женскую красоту.

Среди специалистов по эстетике популярен анализ женской красоты, приведенный в диссертации Н.Г. Чернышевского. В частности, Чернышевский обратил внимание на то, что идеалы женской красоты у крестьян и у представителей высших классов различны, и указал на социально психологические причины этого различия. Он же отметил, что черты, свидетельствующие о цветущем здоровье, никому не кажутся безобразными и привлекают всех.

Акценты можно расставить и по-другому. Как ни различны идеалы женской красоты в разных сословиях и в разные

эпохи, в этих идеалах все-таки больше сходства, чем различий. Потому что физиологическая природа человека не претерпела изменений за период существования цивилизации. Половое влечение и критерии выбора полового партнера, возникшие в процессе эволюции, – та основа, на которую наслаиваются преходящие социальные влияния.

Генетически закрепленные критерии выбора служат для сохранения биологического вида. Ведь от выбора полового партнера в значительной мере зависит здоровье потомства. Поэтому в процессе эволюции критерии выбора закрепляются очень прочно. На их основе формируются у людей представления о женской и мужской красоте.

Однако попытки поставить знак равенства между биологической целесообразностью и красотой приводят к нелепостям, над которыми иронизировал Сократ в споре с Кристибулом: «Знаешь ли ты, спросил Сократ, для чего нужны глаза? Понятно, отвечал он, для того, чтобы видеть.

В таком случае мои глаза будут прекраснее твоих.

Почему же?

Потому что твои видят только прямо, а мои вкось, так как они навывают».

Эпоха и общество, разумеется, оказывают влияние на критерии мужской и женской красоты. Все большее значение приобретает интеллект и та печать, которую он накладывает на внешний облик. Духовное отвращение может иногда погасить половое влечение. Здесь прослеживается всеоб-

щая психологическая закономерность: каждый человек отдает предпочтение тому психологическому типу, к которому принадлежит сам. Чем свободнее выбор, тем отчетливее эта закономерность выявляется.

Это не значит, что роль телесной красоты снизилась. Просто растет общая сумма требований, и выбор усложняется.

Ученые давно пытаются разобраться, из чего складываются наши критерии оценки внешней привлекательности. Вот, например, к какому парадоксальному выводу пришли после многочисленных экспериментов сотрудники Техасского университета Дж. Лаглойс и Л. Рогман. По их наблюдениям, привлекательным лицо человека делает его усредненность, похожесть на другие лица.

Ученые предъявляли мужчинам, участникам эксперимента, никак не обработанные фотографии девушек и «усредненные» фотографии, синтезированные компьютером на основе четырех, восьми, шестнадцати или тридцати двух лиц. Испытуемых просили выбрать самые красивые лица.

Результат: из 96 девушек только четыре были сочтены более привлекательными, чем синтезированные образы, причем усредненный снимок получал тем более высокую оценку, чем больше реальных лиц было использовано для его синтеза. Может быть, смысл моды на определенные модели одежды, тип прически и косметики в том и состоит, чтобы, лишая индивидуальности, сделать всех красивыми?

Немаловажно отметить, что в результате компьютерного

синтеза получаются безупречно симметричные лица. А симметрия, как выясняется, – важный критерий оценки привлекательности. Женщины предпочитают влюбляться в симметрично сложенных мужчин, сообщает престижный научный журнал «Proceedings of Royal Society». Как показали наблюдения, самки птиц и млекопитающих также считают более привлекательными симметричных партнеров.

Эти результаты исследований подтверждают теорию естественного отбора. Согласно теории, самка стремится к таким половым контактам, которые дадут ее потомству наилучшие шансы на выживание. Цель достигается выбором партнера с хорошими генами. Но как отличить хорошие гены от плохих?

Здесь и становится ориентиром симметрия. Она принадлежит к числу основных внешних проявлений первоклассного качества генетического материала. В частности, она коррелирует с продолжительностью жизни мужчины, его плодовитостью и здоровьем. Поэтому женщины, не отдавая себе в том отчета, отбраковывают малейшие признаки кривобокости и косоруконости.

Более того – выяснилось, что женщины отличают хорошие гены от плохих не только по внешнему виду мужчины, но и по запаху. В предпринятых учеными опытах женщинам предлагали оценить запах сорока одинаковых рубашек, которые в течение двух дней носили мужчины с разной степенью симметрии. Все участницы эксперимента единодушно

назвали самыми привлекательными рубашки наиболее симметричных мужчин.

Впрочем, не следует преувеличивать значение этих выводов, поскольку они весьма спорны. Дело в том, что безусловная симметрия в природе практически не встречается. Смешение наследственных признаков не может не отразиться на лице ребенка. Для оценки красоты лица важна совокупность признаков и небольшая асимметрия, присущая лицевой области всех без исключения людей и вовсе не умаляющая их достоинств. Даже скульптурные изображения лиц Аполлона Бельведерского и Венеры Милосской не имеют полной симметрии. Не отличаются строгой симметричностью и лица таких непревзойденных по очарованию женщин, как Людмила Чурсина и Элизабет Тейлор.

Однако, если верить хозяину парижского ночного клуба «Крейзи Хорс», весьма придирчивого в отборе танцовщиц для своего шоу, лицо девушке можно «сделать» какое угодно, самое важное – это фигура. А какая фигура может считаться красивой? Похоже, наука приближается к разгадке этого секрета. Раньше о красивой фигуре говорили только описательно, используя такие характеристики, как «плавность и постепенность переходов», «гибкость форм», «изящество сложения» и «точность пропорций». Интересно, что, когда ученые мужи подошли к женщине не с затаенным дыханием, а с линейкой и циркулем, некоторые из этих характеристик подтвердились.

Направить научную мысль в сторону красоты заставило не только преклонение перед ней, но и своеобразный «социальный заказ». Ведь современное общество просто помещено на похудание. Ничего страшного в этом не было бы – сбросить лишний вес никому не мешает, но в качестве объектов для подражания женщины и девушки часто выбирают фигуры, здоровьем не отмеченные. Нередко это кукла Барби или какая-нибудь топ-модель, похожая на нее как две капли воды.

В результате экстремальное похудание сегодня на Западе совсем не редкость. Оно часто встречается в виде так называемой неврогенной анорексии. Страдающие этим заболеванием отказываются от пищи, боясь располнеть, и в результате доводят себя до полного истощения.

Вообще к Барби у психологов довольно много претензий, а нервную анорексию они иногда даже называют синдромом Барби. Тем не менее они признают у этой куклы свои критерии красоты, отличающиеся от классических. Притягательность Барби кроется в ее химеризме – сочетании взрослых и детских черт. Милое личико с явно детскими признаками всегда притягательно для мужчин. Возможно, так сказывается родительский инстинкт, считают психологи. Но при этом у Барби есть отчетливые половые признаки взрослой женщины, тоже привлекательные для мужского глаза. А отсутствие классических пропорций 90-60-90 восполняется некоторыми чертами, типичными для девочки-подростка. Одним сло-

вом, эта кукла без возраста объединяет в себе черты, присущие трем периодам в жизни женщины, причем не самым плохим периодам.

Но привлекательность Барби особая – «на любителя». В то же время существуют совсем другие критерии красоты, которые покоряют сердца практически всех мужчин. Именно им было посвящено исследование, опубликованное во влиятельном медицинском журнале «Ланцет». Ученые сравнили окружность талии, бедер и груди у женщин, принадлежащих к трем группам, две из которых – девушки из модельных агентств и фотомодели «Плейбоя» – были заведомо притягательными для мужских глаз. В третью группу вошли обычные молодые женщины, не страдающие пищевыми расстройствами. Результаты были сведены в таблицу.

Девушки из модельных агентств, готовящих кадры для модной индустрии, оказались выше всех, их средний рост – метр семьдесят семь. Это отличие легко просчитывалось, ведь для работы на подиуме отбирают девушек не ниже 1 м 70 см. Естественно, индекс массы тела у них был меньше, чем у остальных женщин, и даже ниже нормы. У девушек «Плейбоя» рост был гораздо ближе к нормальным женщинам и не превышал планку в метр семьдесят. Индекс массы тела у них побольше, чем у моделей с подиума, но нормальных цифр тоже не достигает. Из этих показателей можно сделать не очень оригинальный вывод: некоторый недостаток веса красоте не повредит. Но ученые усмотрели в по-

лученных результатах и другие закономерности.

Гораздо большее значение они придали пропорциям между грудью, талией и бедрами. Когда подсчитали отношения между окружностями талии и бедер и талии и груди, то у девушек с подиума и из «Плейбоя» цифры оказались ближе всех к 0,7. А именно такое отношение особо привлекательно для мужского глаза. Это было доказано в еще более ранних исследованиях.

Если разглядеть за сухими цифрами коэффициентов реальных женщин, нетрудно понять, что оптимальная фигура представительницы прекрасного пола имеет форму «песочных часов».

Небезынтересно, что «золотая формула» женских пропорций 90-60-90, освященная конкурсами красоты, представляет собой идеальные «песочные часы» и тоже близка к коэффициенту 0,7. А вот пропорции Барби совсем иные.

В абсолютном идеале окружности бедер и груди должны совпадать, а их соотношения, следовательно, должны быть равны единице. В фигуре 90-60-90 так и есть. Но в жизни все немного иначе: у моделей, как и у нормальных женщин, бедра несколько больше – коэффициент равен 0,99 (у обычных женщин 0,92). А вот у плейбоевских барышень грудь (в большинстве случаев – увы, силиконовая) пышнее бедер – коэффициент 1,03. Но и им далеко до странного подростка Барби, окружность груди у которой в 1,18 раз больше окружности бедер.

Несмотря на принципиальное сходство пропорций между моделями с подиума и из «Плейбоя», ученые обратили внимание и на существенные различия между ними. Из-за более низкого роста изгибы «песочных часов» у девушек, позирующих без одежды, были более округлыми и крутыми. Интересно, что эти характеристики, описывающие изгибы фигуры, испокон века использовались для описания женских прелестей. Надо полагать, они являются существенным дополнением к пропорциям красоты. Кстати, возможно именно здесь проходит черта, разделяющая привлекательность топ-моделей и девушек «ню». Для последних четко очерченные изгибы принципиально важны, ведь их не прикрывает одежда. Топ-моделям проще, они представляют не свое тело, а красоты костюма.

Разумеется, у обычных девушек изгибы тоже есть. Но из-за несколько большей талии они не такие явные. Особенно печалиться из-за этого не стоит. Объем талии, в отличие от ширины бедер, легче поддается коррекции. Специальные упражнения и диета вполне могут сделать ее тоньше. Ведь размеры талии в первую очередь зависят от количества жировых отложений в области живота. Корректировать размеры бедер значительно сложнее. Конечно, если существенную часть их объема составляют жировые отложения, бедра можно сделать потоньше. Но в любом случае уже, чем размеры костного таза, они не станут.

Вместе с тем похудание для женской фигуры – процесс

обоюдоострый. Потеря жира происходит более или менее равномерно, а это нередко приводит к результатам, далеким от идеальных. Вместе с размерами талии могут уменьшаться объем, форма и тонус груди, ведь этот орган создан в основном из жира. Не менее важно, что теряются подкожные жировые отложения по всему телу. Поэтому при сильной потере веса становятся заметными многие костные образования, суставы, связки. А такой вид совсем не вписывается в канон женской красоты.

Женщинам, вышедшим из подросткового возраста и мечтающим о красивой фигуре, брать в расчет Барби не стоит. Ведь детского личика, являющегося обязательной составляющей красоты «а-ля Барби», у них уже нет. Но расстраиваться из-за этого тоже не следует, ведь «у природы нет плохой погоды», и у женщин гораздо больше шансов выиграть на своем возрастном поле. Для этого достаточно максимально приближаться к золотым стандартам «песочных часов».

Хотя увлечение антропометрическими стандартами может так и не привести к желанной цели. Многие ученые отмечают, что феномен некрасивой женщины – во многом психологический, внутренний. Потому что на самом деле, если женщина счастлива, любит и любима, – она, даже далеко отклоняясь от стандарта, будет привлекательной и обаятельной. Ведь красота – это не только физическое качество. Она складывается из самооощения (того, насколько человек сам себя любит и чувствует готовность быть счастливым)

и умения себя подать. Существует такой психологический феномен: люди склонны относиться к вам так, как вы сами относитесь к себе. Если несколько лишних килограммов заставляют женщину считать себя никчемной, то и другие готовы согласиться с такой самооценкой. Люди неосознанно чувствуют уровень самоуважения и подстраиваются под него.

Однако это психологическое качество, как правило, становится очевидно не с первого взгляда. Мы же, впервые повстречав человека, выносим суждение о нем довольно быстро. Вот тут-то, отвлекаясь от «объективных» параметров красоты, самое время задаться вопросом: насколько объективно это наше суждение?

Эксперименты, позволяющие проследить зависимость поведения от внешности людей, стали проводиться сравнительно недавно. Несмотря на то, что интерес к проблеме был велик, долгое время исследователей сдерживали соображения этического порядка. Казалось, мы сталкиваемся с очевидной несправедливостью природы: кто-то, не обладая высокими человеческими качествами, оказывается в более выигрышной житейской ситуации лишь благодаря привлекательной внешности.

Ведь на самом деле, как бы ни ратовали за духовную красоту, каждого из нас волнует и собственная внешняя привлекательность.

Мы тратим много денег на одежду не оттого, что нам не

в чем ходить. Кажется, что новая, модная вещь делает нас красивее. Мы проводим массу времени в парикмахерских, перед зеркалом, готовы разориться на дорогую парфюмерию и косметику – единственно с этой целью.

Здесь не просто желание модно, к лицу одеться, причесться – мы думаем, что, «улучшив» с помощью всего этого свою внешность, мы улучшим и свою жизнь, и дорогие духи не просто подорвут семейный бюджет – они помогут жить. Нам кажется, что отношения с людьми у нас станут счастливее, что в решении самых разных повседневных вопросов мы будем «на высоте». Потому что, сознательно или бессознательно, мы уверены – удачная внешность способствует удаче во всем, в первую очередь – в общении. Мы стараемся быть красивыми не для себя – для тех, с кем предстоит общаться.

Исследователи, приступившие к экспериментам, решили проверить бытующие представления о красоте, проанализировать явление в деталях, исходя из того, что человеческий разум в силах усовершенствовать мир. Ведь если нам под силу разогнать грозные тучи или предсказать землетрясение – не исключено, что и с некоторыми особенностями человеческого восприятия, если обнаружится, что они приводят к незаслуженной оценке, удастся совладать.

Оказалось, внешность действительно влияет на человеческие отношения. Вот что показал эксперимент, получивший название компьютерных танцев. Партнеров, мужчин и женщин, друг для друга выбирала ЭВМ, в которую были за-

ложены данные о всех участниках эксперимента. Выбирала произвольно. После танцев при помощи специальных методик были замерены показатели удовлетворенности партнеров общением – выше они оказались у тех, кто танцевал с красивым партнером. Внешняя привлекательность была в данном случае единственным критерием оценки.

Может быть, красота – некая абсолютная величина, гарантирующая успех в общении? Не заложена ли она самой природой?

Казалось бы, для этого вывода есть основания. Уже в два года девять месяцев, то есть в том возрасте, когда опыт общения со сверстниками у детей минимален, а многие вообще сидят дома в обществе старших, – уже в этом возрасте малыши предпочитают внешне красивого ровесника.

Группу детей посадили перед тахистоскопом – специальным прибором с экраном, на котором возникали в определенной последовательности фотоизображения детей того же возраста, что и испытуемые. Одни лица были симпатичные, другие – нет.

Детям показали, как, нажав на кнопку, расположенную на приборе рядом с экраном, можно повторно вызвать изображение того или иного лица. Нажимать кнопку можно было сколько угодно раз.

Значительно чаще малыши хотели вновь увидеть на экране изображение симпатичного ребенка.

Что это значит? То, что в яслях, в детском саду малыш за-

хочет играть и делиться игрушками с тем сверстником, который красивее, а к некрасивому не подойдет. И некоторые дети совершенно незаслуженно оказываются «аутсайдерами», а другие так же незаслуженно, не прилагая никаких усилий, получают то, к чему многие из нас стремятся долго и упорно, – станут лидерами, окажутся в центре внимания коллектива. Вся интересная жизнь будет концентрироваться вокруг них, а некрасивые окажутся на периферии общения и будут страдать.

Так уже в детском саду произойдет некая дифференциация на красивых и некрасивых, которая в дальнейшем, в школе, лишь усилит дискриминацию некрасивых, заставит их искать разнообразные способы привлечь к себе внимание, в то время как некоторым счастливицам для этого ничего делать не придется.

Но если мы имеем дело с некой биологической особенностью человека – должны быть определенные каноны, нормативы, которые бы оказывали одинаковые действия на жителей всех стран и во все времена.

Однако, несмотря на все вышесказанное, обнаружить такие универсальные каноны не удастся. Межкультурные исследования не выявили единого понятия о красоте. Наоборот, обнаружилось бесчисленное множество «канонов» – разных эпох, разных цивилизаций. Пожалуй, единственным более или менее постоянным признаком было признание положительными качествами мужчины высокий рост (подроб-

нее об этом см. главу «Большие и маленькие») и развитую мускулатуру. О женщинах что-либо определенное сказать трудно. Разве то, что в большом числе культур (включая древнейшие) привлекательной считалась тучная женщина. Здесь понятие красоты, очевидно, было связано со способностью поддерживать род и переносить трудные времена, а худой, как мы знаем по пословице, менее жизнестоек. Так что сегодняшняя стройная современница – в некотором роде «продукт цивилизации».

Значит, красота все-таки не есть некая биологическая, заложенная раз и навсегда особенность. Но красивым, каков бы ни был в их эпохе и культуре эталон красоты, все равно по большей части жилось лучше!

Может быть, у них просто лучше развиты навыки общения, им от этого легче с людьми?

Эту гипотезу окончательно подтвердить или опровергнуть очень трудно: красивые дети с первых дней в коллективе оказываются, как мы уже выяснили, в привилегированных условиях. Чтобы дать точный ответ, надо проводить эксперименты с совсем маленькими детьми, а такие эксперименты очень трудны, проверить их тоже нелегко, так что гипотеза пока так и остается открытой.

Следующее предположение – а что, если общение с красивым сулит какие-то выгоды?

Один и тот же мужчина был сфотографирован сначала с красивой женщиной, потом с некрасивой. Участникам экс-

перимента раздали фотографии и попросили оценить внешность мужчины. Выше оценили его внешность те, кто видел его рядом с красавицей. Особенно разительна была разница оценок в том случае, когда испытуемым говорилось, что женщина – близкая подруга мужчины. Если же «арбитрам» сообщали, что на фотографии рядом – случайные люди, такого контраста не возникало. Значит, мы стремимся общаться с привлекательным человеком, чтобы стать привлекательнее самим? Тут действует феномен, известный под названием иррадиации красоты, – перенесение свойств человека на того, с кем он общается.

А, кстати, все ли стремятся быть очень красивыми?

Большую группу людей попросили ответить, какую оценку по красоте они хотели бы получить по семибалльной шкале. Только 75 % мечтало об оценке «7». Четверть опрошенных не хотела быть очень красивыми, довольствовалась оценками ниже. Как выяснилось, даже в мыслях далеко не все связывают удачное течение жизни с исключительными внешними данными. И очень хорошо: это означает, что не все мечтают о недостижимом (ведь невозможно, чтобы каждый стал красавцем, даже если очень захочет) и, стало быть, не все будут расстраиваться от несоответствия желаемого и реального. Ведь когда человек стремится к недостижаемому идеалу, он едва ли бывает счастлив.

Следующая гипотеза, объясняющая наше восприятие красоты, представляется наиболее обоснованной. Она объ-

ясняет взаимосвязь внешности и общения наличием устойчивых стереотипов, согласно которым красивый – значит хороший.

Группе мужчин показали фотографии женщин, среди которых были красивые и некрасивые женщины, и попросили оценить женщин по двадцати семи параметрам – ум, интеллигентность, доброта, способность быть товарищем, сексуальным партнером и так далее. По двадцати шести пунктам красивых женщин участники эксперимента оценили выше некрасивых. За некрасивыми в подавляющем большинстве была оставлена возможность быть хорошей матерью. Но, очевидно, и этот параметр расценивался как некая компенсация: уж если женщина неинтересна внешне, лишена высокого интеллекта, широких интересов и поклонников, то все силы будет отдавать дому и детям.

Некрасивый ребенок дискриминируется с самой ранней поры. Не случайно именно некрасивым или страдающим каким-то физическим недостатком детям нередко приписывают дурные мысли и поступки.

Предположим, мальчик в детстве повредил ногу, слегка хромот. По логике вещей жизнь его от этого обстоятельства едва ли изменится – разве только профессиональным спортсменом или танцором не станет. Но на самом деле недостаток может серьезно осложнить его существование, другие дети могут не только дразнить его, но и на самом деле плохо о нем думать. Опытным педагогам не раз приходилось

сталкиваться с такими случаями.

Мало того, внешность может порой влиять не только на некое общее представление о человеке, но и на оценку его поведения в конкретном случае.

Опытным воспитательницам детских садов рассказали о проступке ребенка. Воспитательницы не знали, что они участвуют в эксперименте, экспериментаторы просили их просто дать квалифицированный совет недавней выпускнице педучилища. Но одним воспитательницам показали симпатичного малыша, а другим – некрасивого. Результат оказался поразительный: те, кто видел симпатичного, были более снисходительны. Они вспоминали, что в их собственной практике такое бывало, говорили, что все дети шалят, что это случайность и заслуживает минимального наказания. В другом же случае воспитательницы били тревогу. Они говорили о педагогической запущенности, о злом нарушении дисциплины, советовали вызвать для беседы родителей (то есть фактически удвоить наказание), некоторые даже рекомендовали показать ребенка психиатру.

Как же так? Получается, опытные воспитатели один и тот же поступок квалифицируют то как невинную шалость, то как злостное нарушение. Они даже готовы признать ребенка психически больным только потому, что он им не понравился.

Аналогичные эксперименты были проведены в школе. Среди старшеклассников «судьями» наряду с педагогами

были сверстники.

Также был проведен эксперимент в студенческой среде.

Результаты оказались те же: суд был неправым! Суд готов был усугубить вину некрасивого и оправдать красивого. То есть поступал так, как не должен поступать никогда ни один суд, – представьте на минуту, если бы, скажем, для брюнетов был один закон, для блондинов другой, а рыжим вообще прибавляли ни за что ни про что дополнительный срок на всякий случай.

Что же делать? Как не допустить несправедливости?

В одном из департаментов Франции, как рассказано в известном романе, существовало поверье, согласно которому преступник рождается в определенный день недели – среду. Образованное население местности смеялось над суеверием неграмотных крестьян до тех пор, пока в голову кому-то не пришло проверить, в какой день недели родились заключенные местной тюрьмы (мы обычно знаем дату, но не помним, в какой день недели родились). И оказалось: большинство заключенных родились... в среду!

Дело в том, что ребенок, родившийся в среду, уже был, в отличие от тех, кто родился в четверг или понедельник, согласно поверью, несчастьем для семьи. Родителей жалели соседи. В доме царило безрадостное настроение. И если о том, когда родились все остальные дети, вскоре никто не помнил, того, кто родился в среду, не забывали. Если кто-то из мальчишек в округе набедокурил, подозрение чаще всего пада-

ло на него. Если компания школьников прогуляла урок – зачинщиком, естественно, был он. И так далее. Неудивительно, что само общественное мнение подталкивало его к противоправным действиям, как бы предсказывая всю будущую судьбу.

Не оказываемся ли мы сами порой в той же ситуации, что и французские крестьяне? Не надо ли и нам избавиться от собственных предрассудков, в частности, от такого вредного, как «красивый – значит хороший»?

Хотя все сказанное до сих пор как бы подтверждает предположение, что красивому живется все-таки легче и приятнее, а стало быть, нужно не жалеть времени и сил, чтобы приблизить свой облик к некоему идеалу.

Кстати, об идеале. Что это такое? Многие, когда речь заходит о красоте, говорят, что канонов красоты столько же, сколько людей, что идеала как такового нет.

Оказывается, есть.

Группе людей показали несколько фотографий и попросили поставить оценки по красоте тем, кто изображен на них, по десятибалльной системе. Люди, участвовавшие в эксперименте, были очень разные, но оценки их были тем не менее очень близки. Высший балл получили несколько фотографий – изображенные на них лица совсем не походили друг на друга, но все признали их красивыми.

Нам нравятся разные лица – это так, но нам нравятся разные типы красоты. Мы их отличаем безошибочно. Так же,

как в современной моде мы различаем спортивное, молодежное или, скажем, фольклорное направление, и точно отличим модную вещь от немодной.

Как же мы определяем эти несколько типов красоты?

Думается, выработке определенных «нормативов» внешности способствует современная культура, в которой значительное место занимает кинематограф. Несколько десятков ведущих киноактеров мирового экрана представляют не только героев наших дней, которых они играют, но и несколько типов внешности, которые мы с готовностью принимаем за эталон. Скажем, Депардьё и Бельмондо (кстати, весьма далекие от классических канонов красоты) не очень похожи, но каждый из них кажется зрителям достойным высокой оценки.

Кинематограф способствует универсализации типов эталонной внешности – вместе с кинолентами из страны в страну, с континента на континент кочуют одни и те же лица.

Мало того, нетрудно выяснить, что и эти типы не вечны.

Если мы посмотрим кинофильм, скажем, сорокалетней давности, его герои и героини могут нам показаться не такими интересными внешне, как современные киноактеры (как произошло после сильно запоздавшего выхода на отечественные киноэкраны американского фильма «В джазе только девушки» – внешность Мерилин Монро в оценках многих зрителей оказалась менее привлекательна, чем у звезд сегодняшнего экрана). Мало того, даже людям старшего по-

колениа, чья юность пришлась на те годы, когда создавался фильм, сегодняшние герои могут показаться красивее.

Конечно, дело не в том, что сорок лет назад красивых лиц было меньше. Кинозвезды той поры вполне справедливо считались самыми красивыми мужчинами и женщинами своего времени. Просто время изменилось. И вместе с ним, с прическами, фасоном платьев изменились лица героев.

Это можно заметить не только по кинематографу – зайдите в музей изобразительных искусств, взгляните в портреты женщин прошлых веков, признанных красавиц. Всегда ли мы разделяем восхищение их современников? Да и статуя Венеры, изваянная древним мастером как символ любви и красоты, сегодня многим покажется немного тяжеловесной. Сегодня девушки хотели бы быть повыше, постройнее.

Значит, понятие красоты в культуре не вечно – то, что красиво сегодня, не было красивым вчера, стало быть, и завтра красивым будет считаться то, что будет соответствовать завтрашнему эталону.

Кинематограф, между прочим, нередко служит нам дурную службу. Фильмы всех стран, как правило, рассказывают об успехах красивых людей. Например, как мы, пропустив первую серию какого-то сериала, во второй безошибочно угадываем главного героя? Конечно же, он – самый мужественный внешне, самый обаятельный, самый красивый!

Зритель воспринимает такие «правила игры» и невольно уверяется, что яркая внешность – необходимое качество ге-

роя и на экране, и в действительности. Но если у киноэкрана свои законы, то как же обстоит дело в реальной жизни?

Вспомним о том, на чем базировались эксперименты, позволившие говорить об успехах красивых. Они основывались на фотографиях. Но все мы знаем: фотоизображение всегда бледнее истинного представления о человеке. До сих пор точно не установлено, подчиняется ли восприятие фотоизображения таким же закономерностям, что и восприятие живого собеседника. Фотография не в состоянии воспроизвести личного обаяния, мимики, пластики, чувства юмора и многого другого, не отделимого в реальной жизни от нашего представления о человеке. Не фиксирует она смены настроений, живости ума и той изюминки, которая, согласно поговорке, присутствует в каждой женщине и часто определяет отношение к ней.

Кроме того, было установлено, что мужчины и женщины неодинаково относятся к внешности партнера. Оказалось, большинство женщин хотели бы продолжить знакомство с красивым мужчиной, независимо от других его характеристик, в то время как для большинства мужчин внешность женщины с течением времени становилась менее важной для продолжения общения.

Вообще наше поведение по отношению к красивым и некрасивым в значительной мере зависит от нашего внутреннего состояния. Группу мужчин попросили ответить на вопросы анкеты и затем сообщили результаты. Одним сооб-

щили, что с задачей они справились великолепно, другим – что от них ожидали большего. Информация – это входило в задачу эксперимента – могла быть и необъективной, важно было, чтобы у одной части испытуемых сформировалась завышенная самооценка (их похвалили), у другой – заниженная. После этого испытуемые в сопровождении экспериментатора шли в буфет, где экспериментатор будто бы случайно встречал девушку, знакомил испытуемого с ней и, вспомнив внезапно о важном деле, оставлял их вдвоем. На самом деле девушка помогала экспериментаторам и играла свою роль.

Точнее, даже две роли. Одним она являлась очень симпатичной, к лицу одетой, с красивой прической, оптимистически настроенной. Потом она переодевалась и выходила одетой небрежно, с неудачно наложенным гримом, неловкая. Вообще-то девушка была очень симпатичной. Наблюдая метаморфозы ее внешности, один из авторов эксперимента заметил, что, если сотворить красоту может лишь господь, лишит себя привлекательности по силам каждому.

Но те, кто участвовал в эксперименте, этого не знали. И после разговора с девушкой были проведены замеры симпатии мужчин к своей собеседнице. Впечатление, которое она произвела на них, было неодинаковым.

Те, кто был уверен, что отлично справился с заданием, были рады встретиться с «красивой» девушкой; та же самая девушка, неудачно подкрашенная, неловкая, плохо одетая, – одним словом, «некрасивая», им не понравилась. Казалось

бы, по логике вещей так и должно быть. Но в то же время оказалось, что тем, кто обладал заниженной самооценкой (думал, что не справился с заданием), больше понравилась «некрасивая». Очевидно, подсознательно человек с заниженной самооценкой опасается потерпеть фиаско при знакомстве, опасается быть отвергнутым с первой же минуты.

Но ведь в жизни нам важно, чтобы нас выбирали! А выбирают не всегда самых красивых, и не так уж редко такое случается.

Представьте те же танцы. Психологам просто грех не воспользоваться такой естественной ситуацией для анализа проблемы выбора. На танцах «расстановка сил» известна: часть юношей стоит в углу, делая вид, что происходящее здесь им глубоко безразлично, несколько пар танцует, часть девушек стоит у стенки. Не оттого, что, как в песне поется, «на десять девчонок по статистике девять ребят». Статистика как раз не подтверждает такого счета. Дело в том, что часть молодых людей всегда будет уклоняться от своих обязанностей на танцах и ни за что не пригласит никого. Не потому что танцы им кажутся недостойным занятием – многие не покидают свой «мальчишеский» угол от тайного страха, от застенчивости, сознания своей неловкости, несовременности, боязни быть осмеянным. Неуверенность в собственных достоинствах нередко делает их поведение вызывающим, подчеркнуто независимым, боязнь показать свой страх спрятана под насмешливым выражением лица, глубо-

комысленными репликами в адрес танцующих и т. п. Поэтому для того, чтобы все девушки имели кавалеров, нужно не равное соотношение полов на танцах – нужно, чтобы мужчин было несколько больше.

Но пока этого нет, некоторым так и придется стоять у стенки. Вообще стоять у стенки – не самое приятное занятие. Здесь, на танцах, мы сталкиваемся, пожалуй, с уникальной ситуацией, когда мужчина открыто может рассматривать женщину. И не просто рассматривать – сравнивать ее с соседкой, думая, кого лучше пригласить. В общем, если выбор пал на вас, можно простить такую нескромность. А если выбрали соседку?

Теперь посмотрим, кто же стоит у стенки. Конечно, здесь есть девушки не слишком красивые, немодно одетые и плохо покрашенные. Но, наверное, среди них мы обнаружим и несколько очень симпатичных. Симпатичнее даже тех, кто танцует. Понятно, что им стоять «невыгодными» вдвойне неприятно.

Почему же их не выбирают?

Для этого посмотрим на ситуацию глазами молодого человека. Он ясно понимает, что прочность его положения непостоянна. Да, пока он стоит в углу и думает, кого бы выбрать, он хозяин положения. Хочет – эту пригласит, хочет – ту. Но стоит ему выйти из своего угла и сделать выбор, не важно в какой форме, подав руку, раскланявшись или просто кивнув, – и ситуация резко меняется. Он-то сказал, что она ему

нравится, а она-то еще не ответила! И неизвестно, что ответит. Она сейчас может ему отомстить. За то, что долго стояла у стенки, пока он решался. За то, что подошел не тот, кого она ждала. За то, что у нее сегодня плохое настроение – мало ли на свете причин, по которым иногда хочется сорвать зло на другом?

Первое, что может сейчас сделать девушка, – отказать. Это уже серьезное оскорбление: танцы во все времена символизируют отношения полов, и если вам отказали в танце – значит, вас низко оценивают как мужчину. И не просто низко оценивают – делают это у всех на виду, чтобы каждый мог видеть вашу неудачу!

Но, даже не отказывая, девушка может вести себя таким образом, что всякому станет очевидно плачевное положение юноши. Она может танцевать со скучным видом. Может снисходительно посматривать на партнера – каждым своим движением как бы демонстрируя несерьезное, неуважительное к нему отношение – так, чтобы это было видно окружающим, в частности тем, неосмелившимся, которые остались в углу и теперь с интересом наблюдают за незадачливым кавалером.

Таким образом, выбранная женщина сразу же получает высокую власть над партнером. Она может не только радовать, она может и оскорбить, и принести боль. От этого часто выбор неосознанно останавливается не столько на такой, которой можно похвастаться, сколько на той, которая не оскор-

бит.

Может быть, такая «техника безопасности» и есть причина одиночества иных симпатичных девушек на танцах? Может быть, в лицах их, во взгляде молодые люди видят что-то отпугивающее, недоброжелательное? Может быть, предчувствуют сложность общения, высокомерие? Современные танцы, где не обязательно танцевать парами и отсутствует почти начисто традиционный ритуал «приглашения дамы», открывают широкие возможности для общения. Здесь каждый волен в любой момент включиться в танец, показать себя, и в такой ситуации важнее не столько внешние данные, сколько пластика и чувство ритма, артистичность. Естественно, что и в современных дискотеках есть молодые люди обоего пола, которые не пользуются большим успехом, стоят в стороне от дискотечной жизни. И, если приглядеться, тоже окажется, что среди «аутсайдеров», как и во время обычных танцев, есть как некрасивые, так и вполне привлекательные внешне люди. Загадка их одиночества скрывается в чем-то другом. В чем же?

Вспомним ситуацию, в которой многие из нас оказывались не раз: надо спросить дорогу в незнакомом районе. Разве к каждому прохожему мы кидаемся на людной улице? Нет, мы сперва напряженно всматриваемся в лица, пытаемся угадать – кто будет с нами приветлив, подскажет обстоятельно. И хотя дело пустяковое, мы тратим на это время, стараясь спрогнозировать поведение незнакомого человека.

К некоторым мы не подойдем никогда. Даже если ясно, что они живут именно в этом районе и все знают. Непонятно?

В дачных поселках часто можно увидеть на заборах таблички «Осторожно, злая собака» – чтобы не беспокоили хозяев. Что-то похожее мы читаем и на некоторых лицах. И отчетливо понимаем, что нас ждет, рискни мы остановить такую личность.

Понаблюдайте за собой – если к вам редко подходят с просьбой объяснить дорогу, наверное, стоит проследить за выражением своего лица!

Так что очевидно: красота не гарантирует успеха в отношениях с людьми. Вообще для успеха в общении исключительная красота вовсе не обязательна. Не обязательно самая красивая женщина в группе пользуется наибольшей популярностью у мужчин, и не обязательно самый популярный мужчина – первый красавец. Это показали многочисленные эксперименты.

Кафедра социальной психологии МГУ провела исследование, пытаясь определить, существует ли связь между внешними данными супругов и устойчивостью семьи. Закономерностей таких обнаружено не было. В семейных отношениях красивым везет или не везет так же, как и людям заурядной внешности.

Быть красивым в ряде случаев вообще плохо: ему не прощают, например, проступок, который он не в состоянии оправдать. Не прощают, когда подозревают использование

личного обаяния в корыстных целях. От красивой женщины оскорбление для мужчины большее, за это ей тоже достается. Если расхожий стереотип, как уже говорилось, утверждает, что красивый – значит хороший, другой не менее живучий штамп декларирует: «очень красивый – значит плохой». Столь же несправедливо, как приписывать красивому человеку несуществующие добродетели, так и готовность счесть очень красивого злым, эгоистичным, бесчувственным, надменным.

Да, красивым чаще «везет» при кратковременном знакомстве, при возникновении отношений. При длительном же контакте внешность уходит на второй план, гарантий на успех в любви, дружбе внешность не дает.

Кстати, даже при поверхностном знакомстве мы склонны выбирать не столько самых красивых, сколько тех, кто в такой же степени красив, как и мы. Группа исследователей долгое время наблюдала за посетителями одного бара, оценивая внешность юношей и девушек, а также удовлетворенность общением в каждой паре. Оказалось, подавляющее большинство пар, наиболее стабильных, состояло из молодых людей и девушек, у которых «отметки» по красоте были близки. Конечно, это не значит, что каждый из них думал: ага, я красивая, значит, и спутник у меня должен быть лучше других, и наоборот. Выбор близких по красоте партнеров происходит подсознательно, мы, как правило, даже не отдаем себе в этом отчета.

Таким образом, знание объективных законов межличностного восприятия может стать в наших руках серьезной силой. Мы знаем, что не вполне удачная внешность может несколько осложнить жизнь. Однако не настолько, что стоит опускать руки! Ведь все главное в собственной судьбе, все важные события, развитие отношений – дело наших собственных усилий.

Мы редко сетуем на то, что слишком красивы. Обычно нам не дают покоя изъяны собственной внешности. Но когда речь идет о выборе, стоит знать и то, что даже самых некрасивых в группе, сколько бы исследований ни проводилось, обязательно хотя бы раз выбирают. Всегда найдется кто-то, кто сочтет самого некрасивого лучшим.

На самом деле – у каждого есть свой шанс. Дело за тем, как не упустить его, как им воспользоваться.

Большие и маленькие

*Чтобы чувствовать, что дверь низка, нужно
быть человеком высокого роста.*

Ж. Гюйо

Рост – наиболее явная характеристика внешности. И было бы очень соблазнительно соотнести рост с особенностями интеллекта и характера. Так, при виде человека, чей рост, скажем, значительно превышает 180 см, удобно было бы набросать его психологический портрет по формуле: «Все мужчины выше среднего роста отличаются такими-то и такими-то чертами». Однако подобной формулы просто не существует. Все попытки экспериментально соотнести параметры роста с психологическими особенностями не выявили сколь-либо существенных взаимосвязей. Поэтому с самого начала необходимо иметь в виду, что какие бы то ни было попытки судить о характере человека или предсказать его поведение исходя из его роста – малопродуктивны и чреваты серьезными ошибками.

Тем не менее разговор на эту тему весьма уместен, поскольку фактор роста, как оказывается, играет немалую роль в судьбе человека и в межличностных отношениях. Особенности человеческих отношений и взаимного восприятия, обусловленные этим фактором, следует скорее отнести к ка-

тегории предубеждений. Тем более необходимо сориентироваться в этих предубеждениях и предрассудках, чтобы избежать типичных ошибок в восприятии людей.

Несколько лет назад на наших экранах прошел фильм «Новые испанцы». Тогда он не вызвал большого зрительского интереса. А зря, ибо затронутые в нем проблемы сегодня резко обозначились и в наших краях, даже название подсказывает прямую аналогию. Действие фильма происходит в постфранкистской Испании, где сложившийся десятилетиями образ жизни стремительно разрушается под влиянием воцарившихся в стране транснациональных монополий. Одна такая фирма легко поглощает испанскую страховую компанию и превращает ее в свой местный филиал. Сотрудникам, привыкшим спустя рукава отрабатывать скромное жалование, приходится резко перестраиваться, чтобы угодить новым заокеанским хозяевам. Менять приходится все – отношение к семье, к работе, к деньгам. А чтобы успешно зарабатывать деньги в новых условиях, страховым агентам приходится менять и внешний облик: лысый покупает парик, близорукий отказывается от очков в пользу контактных линз, а низкорослый... заводит ботинки на толстой платформе, да еще подкладывает под пятки подушечки, чтобы казаться выше. А как же иначе – не может же интересы крупного бизнеса представлять коротышка! Когда, надорвавшись на работе, несчастный агент умирает, его и в гроб кладут в ботинках на платформе, чтобы не уронить престиж фирмы.

В бытность Джорджа Буша президентом Соединенных Штатов, а Даниэля Ортеги – Никарагуа, последний пригрозил торпедировать инициативы США в Центральной Америке, найдя их чрезмерными и неуместными. Сотрудники Буша рассказывают, что когда он узнал эту новость, то не находил слов, чтобы выразить переполнявшую его ярость.

«Этот коротышка, коротышка!..» – в гневе прорычал он несколько раз. Тем самым он единственным словом выразил свое негодование и презрение, поскольку само это слово должно было прозвучать как оскорбление.

В действительности рост президента Ортеги составлял 1 м 78 см, то есть даже по американским меркам был выше среднего. Причем он не так уж намного отставал от Буша, чей рост – 1 м 89 см. Однако когда американскому президенту понадобилось уничижительное, но более или менее пристойное ругательство, то он вспомнил именно про разницу в росте. То есть повел себя не столько как глава сверхдержавы, а скорее как заурядный представитель отряда приматов. Ибо приматам свойственно сортировать самцов по росту. И в этом отношении гомо сапиенс не составляет исключения. Причем независимо от степени культурного развития, на которую поднялся тот или иной народ.

В 1960–1970 годах американский антрополог Томас Грегор жил в Центральной Бразилии среди индейцев лесного племени меинаку, не знакомых с современной цивилизацией. По их представлениям, привлекательные мужчины

непрерывно должны быть высокого роста. Таких уважительно величают «уикипеи». Незавидна роль «перитси», как насмешливо называют низкорослых. Это почти бранное слово рифмуется с «итси», что в переводе означает «пенис». И неудивительно: по мнению индейцев меинаку, малый рост – серьезный изъян, причем не только физический, но и моральный, так как возникает якобы из-за полового истощения в юные годы.

«Никому не улыбается получить «перитси» в зятя», – отмечает Грегор. Рослые мужчины занимают господствующее положение в жизни племени, им принадлежит власть и богатство, они играют главные роли в ритуальных церемониях. Не менее активны они и в воспроизводстве соплеменников. Грегора заинтересовало, сколько возлюбленных имеют мужчины меинаку в зависимости от их роста. Выяснилось: чем выше рост, тем шире круг любовных связей. У трех самых рослых мужчин оказалось столько же подруг, сколько у семерых невысоких, несмотря на то, что все они были примерно одного возраста.

Подобные явления Грегор отметил у аборигенов Океании, индейцев тимбира в Бразилии и навахо в США, а также у множества представителей других традиционных культур. «Я не знаю случая, чтобы кто-то отдавал предпочтение низкорослым», – подчеркивает он. Антропологам известно, что в традиционных обществах уважительное выражение «большой человек» означает действительно большой – не только

в социальном, но и в физическом смысле слова.

Почему человеческие существа неосознанно придают росту такое значение, догадаться не так уж трудно. Они эволюционировали в таких условиях, где сила и рост, как и неразрывно связанное с ними крепкое здоровье, были жизненно важны, особенно для мужчин. При прочих равных условиях мужчина внушительного вида большего добивается, внушает больший страх потенциальным противникам и как следствие – дольше живет. Таким образом, импульсивное желание женщины предпочесть его в качестве супруга вполне оправдано с точки зрения эволюции. Возможно, по мере развития общества этот импульс несколько ослаб. Впрочем, как показывают исследования, – ненамного.

Когда сотне американских женщин предложили дать оценку мужчин по фотографиям, из которых можно было понять, какого они роста, все нашли, что лица высокого или, по крайней мере, среднего роста «значительно привлекательнее», чем маленькие. По данным другого опроса, лишь 2 из 79 женщин изъявили согласие на возможную встречу с кавалером ниже себя ростом (остальные не возражали против свидания с мужчиной при условии, что он будет выше их, по крайней мере, на 4 см). И такая предвзятость характерна не только для западной культуры. Молодые китайки при опросах среди прочих желательных качеств будущего супруга всегда упоминают высокий рост. «Мужчина должен быть значительно выше своей партнерши – таково распро-

страненное во всем мире наиглавнейшее условие для знакомства и выбора потенциального супруга. Это почти незыблемый закон». Так пишут американские физиологи Лесли Мартел и Генри Биллер в своей книге под характерным названием «Рост и клеймо позора», вышедшей в 1987 году.

Дискриминация по признаку роста начинается с самого рождения. Первые сведения о новорожденном, даже еще не имеющем имени, – это его вес и длина тела. Узнав о рождении крупного малыша, родители радуются: скорее всего он здоров и его развитие не внушает опасений. Появление на свет маленького ребенка вызывает смешанные чувства. И в данном случае огорчение и беспокойство часто бывают оправданы: малыш скорее всего недостаточно развит и в будущем столкнется со многими проблемами, будет чаще и тяжелее болеть. Таким образом, крупный ребенок с первых дней жизни вызывает у родителей и окружающих положительные эмоции, которые в свою очередь служат мощным поощрением его развития, в том числе познавательного и интеллектуального. Вокруг некрупного малыша с первых дней сгущается отрицательно окрашенная атмосфера тревоги, разочарования и беспокойства, мало поощряя его дальнейшие успехи.

Дайте сотне матерей фотографии двух полуторагодовалых малышей, очень похожих друг на друга, за исключением того, что один снят так, что выглядит повыше. Затем спросите у женщин, кто из детишек кажется им умнее и способ-

нее, и они дружно укажут на более высокого.

Становление иерархической лестницы по принципу роста начинается с малых лет и затягивается надолго. Высоких мальчиков считают взрослыми и соответственно обращаются с ними, маленькие становятся объектом насмешек, и на них смотрят как на детей. В высоких мужчинах видят природных лидеров.

«Если мужчина не вышел ростом, но ведет себя самоуверенно и напористо, про таких говорят, что у него замашки Наполеона, – констатирует английский психолог Дэвид Уикс. – Если же он из породы интравертов, то есть людей, сосредоточенных на своем внутреннем мире, тихих и скромных, тогда его величают просто-напросто размазней».

Поскольку рост самого доктора Уикса 1 м 57 см, его можно было бы заподозрить в своекорыстии. Однако его рассуждения подтверждают выводы уже упоминавшихся Мартела и Биллера. Они предложили нескольким сотням университетских студентов дать оценку качествам мужчин разного роста, ответив на 17 вопросов. Оказалось, что независимо от своего пола и роста большинство опрошенных считали мужчин ростом 1 м 57 см – 1 м 64 см менее зрелыми, положительными, надежными, энергичными, удачливыми, уверенными в себе, дружелюбными. Кроме того, по мнению опрошенных, они более замкнуты, застенчивы, пассивны и т. п. В результате ряда других опросов выяснилось, что мужчины невысокого роста неуютно чувствуют себя в обществе и критически

относятся к собственной фигуре.

Похоже, что идеальный рост для мужчины в западном мире – 188 см (правда, и этот эталон медленно увеличивается по мере увеличения среднего показателя). Перешагнувшим указанный «потолок» лишние сантиметры никаких особых преимуществ не дают, хотя и неудобств не приносят, разве что шишки на голову. Что же касается мужчин среднего роста, у них все идет превосходно (хотя они обычно были бы не прочь подрасти – как женщины похудеть). Кто действительно страдает, так это мужчины, маленький рост которых сразу бросается в глаза: скажем, от 164 см и ниже. Связь между ростом и общественным положением заложена в самом языке. Вызывающие уважение господа наделены соответствующим «ростом», на них смотрят «снизу вверх» (в буквальном смысле, как показывает жизнь).

В 1968 году австралийский психолог Пол Уилсон сообщил об одном из самых эффектных экспериментов в этой области. Он представил одного и того же незнакомца пяти группам студентов, изменяя только его статус. Когда этот инкогнито покинул студентов, Уилсон попросил на глаз определить его рост. Результаты оказались поразительными. Когда человек был представлен как студент, его воспринимаемый рост достигал в среднем 171 см, но стоило назвать его ассистентом кафедры психологии, как его рост поднялся до 178 см. При звании «старший лектор» рост перевалил за 180 см. Наконец, рост «профессора» равнялся 184 см.

Когда действительность слишком явно не соответствует этой психологической закономерности, предпринимаются попытки ее искусственно подправить. Так, английский король Вильгельм III отличался малым ростом. Туристы, побывавшие в его дворце в Хэмптон-Корте, близ Лондона, могут обратить внимание на дверные молоточки, повешенные выше уровня глаз. Таким незамысловатым способом вызванных к королю заставляли почувствовать свое невысокое положение в буквальном смысле слова.

Королевская власть передается по наследству. А вот правители, избираемые демократическим путем, чаще всего действительно оказываются высокого роста. Так, на всех американских президентских выборах нашего века, кроме трех, победа досталась высоким мужчинам. Это можно расценить как совпадение. Разумеется, и кое-кто из не вышедших ростом политических деятелей добивался успеха, как, например, Франсуа Миттеран во Франции или Гарольд Вильсон в Великобритании. Однако, как можно заключить из множества психологических наблюдений, если вы намерены баллотироваться на каких-либо выборах, то каждый лишний сантиметр, на который вы превосходите ростом своего соперника, повышает ваши шансы на успех. При этом ваши сторонники будут склонны несколько преувеличивать ваш рост, а противники – преуменьшать. В этом аспекте было бы интересно проанализировать восприятие роста претендентов на какой-либо пост, причем как до, так и после

выборов. Вероятно, претендент, чей рост в глазах электората несколько преувеличен, имеет больше шансов быть избранным. Поражение на выборах заметно принизит претендента в глазах избирателей. На этой основе можно было бы даже составлять своеобразный рейтинг кандидатов. И не исключено, что какой-нибудь психолог, интересующийся политикой, еще порадует нас блестящим изысканием на эту тему.

Рост имеет значение не только в политике, но и в бизнесе. Анкетирование показало, что больше половины руководителей 500 компаний, входящих в знаменитый список американского журнала «Форчун», были ростом более 180 см. Как категория эти «уикипеи» оказались сантиметров на пять выше среднего, всего три процента пришлось на «перитси» ростом 170 см и меньше. Судя по другим опросам, примерно 90 процентов высшего административного персонала компаний имеют рост выше среднего. Ситуация не меняется и если взглянуть на профессиональный статус. В одном исследовании показано, что в нескольких профессиях высокопоставленные сотрудники сантиметров на пять выше своих коллег, причем при сопоставлении мужчин с одинаковым образовательным и социоэкономическим статусом картина не меняется. В Великобритании, например, государственные служащие руководящего звена, как правило, выше ростом, чем их подчиненные.

У невысоких людей, как правило, хуже и работа. Дайте кадровикам две вымышленные анкеты, практически совпа-

дающие, за исключением роста, как это было сделано в 1969 году в ходе одного исследования. В 72 процентах случаев нанимают того, кто выше ростом. А получив работу, такие мужчины рассчитывают и на большие деньги. В 1994 году Джеймс Серджент и Дэвид Блэнчфлауер из американского Дартмутского колледжа проанализировали жизненный путь примерно шести тысяч англичан – с момента их появления на свет до молодых лет. Невысокие в молодости (в 23 года) зарабатывали меньше своих более рослых сверстников. Им не помогали ни высокие баллы в тестах на способности, ни социальный статус семьи. Каждые дополнительные 10 сантиметров оборачивались более чем двухпроцентной прибавкой к заработку. В результате другого исследования – выпускников Питсбургского университета – выяснилось, что те, у кого рост был 188 см и больше, получали стартовые оклады на 12 процентов выше, чем не дотянувшие до метра восьмидесяти.

Однако не только рослые богатеют, но и богатые лучше растут. Им ведь в детстве не грозит недоедание, а отсюда и хорошее здоровье. Тандем рост – успех продолжает культивировать в обществе предпочтительное отношение к высоким.

Означает ли все сказанное, что рослые люди обладают значительным преимуществом над низкорослыми? На первый взгляд это действительно так, и об этом свидетельствуют многочисленные приведенные факты. Однако такое преиму-

щество – искусственное. Оно порождено предвзятым общественным мнением и никак не связано с какими-то особыми способностями и выдающимися качествами, которые на самом деле распределены между людьми совершенно независимо от роста. Поэтому, воспринимая и оценивая другого человека, не будем забывать, что его рост может повлиять на наше суждение о нем, но это влияние скорее исказит нашу оценку, чем приблизит ее к истине.

Значит, рост никак не связан с психологическими особенностями человека? Вероятно, это не совсем так. Конечно, гении и тупицы, склочники и миротворцы, хитрецы и простаки встречаются как среди рослых, так и среди невысоких. Однако фактор роста в той или иной степени влияет на мироощущение и поведение человека, прежде всего на его самооценку. Это влияние неоднозначно и изучено недостаточно. Но кое-какие закономерности все же можно сформулировать, хотя к разным людям они приложимы в разной степени.

Известный австрийский психолог Альфред Адлер в начале нашего века создал теорию психического развития, краеугольным понятием которой является комплекс неполноценности. Адлер полагал, что комплекс неполноценности испытывает в детстве любой человек, просто в силу того, что по сравнению со взрослыми он еще мал и слаб. Естественной реакцией на это переживание становится стремление компенсировать свой «недостаток». И именно это стремление

выступает движущей силой развития человека.

Теорию Адлера многие считают спорной, однако в ней довольно верно подмечен важный механизм развития человека – стремление ребенка вырасти, преодолеть свою подлинную или мнимую неполноценность. Если физическое развитие протекает благополучно и ребенок в буквальном смысле хорошо растет, то это не оставляет места для негативных переживаний. Если же «неполноценность» усугубляется отставанием от сверстников, это может обострить и пресловутый комплекс. Взрослея, такой ребенок не вполне избавляется от неприятного ощущения, связанного с тем, что он слишком мал. Но это еще больше активизирует механизмы компенсации и даже так называемой сверхкомпенсации (когда появляется стремление так или иначе не только догнать, но и перегнать). Именно поэтому для многих мужчин невысокого роста характерны высокая целеустремленность, несколько завышенный уровень притязаний, обостренная чувствительность к тем оценкам, которые дают им окружающие. В сфере отношений между полами складывается парадоксальная картина. Невысокий мужчина на своем опыте убеждается, что его сексуальным притязаниям часто не суждено оправдаться. И поэтому в ряде случаев он становится более энергичен в поисках партнерши (ведь стратегия проб и неудач предусматривает, что для достижения успеха надо предпринять больше попыток, пускай по большей части и неудачных; именно поэтому невысокий кавалер становится более

терпим к отказам). Получается, что в целом мужчины невысокого роста не менее, а более активны, чем высокие; они полагаются не столько на благоприятный случай, сколько на собственную активность, и поэтому парадоксальным образом, «стартуя» в менее выигрышных из-за своего роста условиях, они порой добиваются более впечатляющего успеха.

До сих пор все сказанное относилось исключительно к мужчинам. Но не потому, что женщин данная проблема никак не касается, а потому, что для женщин рост имеет иное значение, чем для мужчин. Можно даже сказать, что здесь имеет место противоположная проблема. Сложившаяся веками культурная норма предусматривает, что женщина должна быть несколько ниже мужчины. Причем это вполне соответствует тому пониженному и подчиненному положению женщин, которое веками культивировали мужчины. Любое превосходство женщины принимается мужчиной крайне неохотно, даже превосходство в росте, которое вследствие этого считается недостатком. И женщины интуитивно усвоили, что быть очень высокой – значит заведомо навлекать на себя недоброжелательность мужчин. И наоборот, малый рост считается для женщины даже достоинством. Вспомним колоритную героиню романа Ильфа и Петрова: «Рост Элочки льстил мужчинам. Она была маленькая, и даже самые плюгавые мужчины рядом с нею выглядели большими и могучими мужами».

В то время как мужчины страдают из-за низкого роста,

многие женщины, наоборот, – от высокого, в особенности на работе. По мнению английского социопсихолога профессора Лори Тейлора, в служебных кабинетах лучше быть маленькой: мужчина чувствует явный дискомфорт, когда женщина столбом возвышается над ним. Сотрудники часто потешаются над ней за спиной, приписывая ей всевозможные причуды. Например, телевизионную ведущую Би-би-си Джанет Стрит Портер, ростом 183 см, постоянно обвиняли в эксцентричности и агрессивности. Если бы она была мужчиной, ее называли бы инициативной и принципиальной. Вот почему маленькие женщины вроде министра образования Джиллиан Шепард, в которой всего 157 см, могут легче «встроиться» в окружение, где доминируют мужчины. Такие женщины не представляются конкурентами по службе и порождают в мужчинах покровительственные инстинкты, поскольку – по крайней мере на вид – кажутся более податливыми и беспомощными.

На любовном фронте маленькие мужчины часто испытывают затруднения, тогда как невысокие женщины считаются более сексуальными. Маленькая женщина – это «крошка», «малютка» и т. п. Все эти слова носят ласковый оттенок, а не уничижительный.

В мире шоу-бизнеса, где внешний вид приносит деньги, маленькие женщины пользуются, по крайней мере, равным успехом с рослыми. Возьмем, к примеру, знаменитую певицу Кайли Миноуг – всего лишь 155 см.

К тому же женщинам легче «манипулировать» своим ростом. Широкие возможности для этого предоставляет разнообразие фасонов обуви, точнее – каблучков, начиная от почти полного их отсутствия и кончая высокими «шпильками». Для той же цели, хотя часто и неосознанно, используется прическа, которая в зависимости от манеры укладки может менять впечатление о росте в пределах нескольких сантиметров. Почти такой же эффект дает умело подобранная одежда. Например, известно, что узор из вертикальных полос удлиняет фигуру (из горизонтальных – наоборот, укорачивает). Иллюзию увеличения роста создает вертикальный ряд пуговиц, вертикально устремленные орнаменты и оторочки и т. п. Женщина, не лишенная вкуса, интуитивно находит набор приемов, который позволяет регулировать создающееся впечатление о ее росте. Причем выбор этих приемов у нее значительно шире, чем у мужчины, который зачастую вызывает лишь насмешки, например, высоким начесом или непомерными каблуками. Психологическая трактовка этих приемов затруднительна, за исключением тех случаев, когда и без того достаточно высокая женщина пытается искусственно создать впечатление еще более высокого роста. Иногда это может быть расценено как проявление тенденции к доминированию, а также завышенного уровня притязаний. Впрочем, такая оценка не однозначна, поскольку такой «перебор» может быть просто следствием дурного вкуса.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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