

Гордон Уэйнрайт

ЯЗЫК ТЕЛА

Москва
1999

ИЗДАТЕЛЬСКО
ТОРГОВЫЙ ДОМ
ГРАНД  **Файр**
пресс

Нажмите здесь, чтобы купить полную версию книги

Уэйпрайт Г.

У98 Язык тела/Пер. с англ. К. Ткаченко. — М.:
ФАИР-ПРЕСС, 1999. — 320 с.: ил. — (Грандиоз-
ный мир).

ISBN 5-8183-0147-8 (рус.)

ISBN 0-340-36481-5 (англ.)

Эта книга поможет освоить язык тела или, как принято говорить теперь, язык невербальной коммуникации. Вы научитесь владеть им так же, как умением читать, писать, слушать и говорить. По мере совершенствования в данной области вы станете получать больше удовольствия от общения с другими людьми, сможете быстрее и полнее раскрыть свой внутренний потенциал и поможете человечеству в достижении заветной цели: полного взаимопонимания между людьми.

Для широкого круга читателей.

ББК 53.57(4Вел)

ISBN 5-8183-0147-8 (рус.)
ISBN 0-340-36481-5 (англ.)

Copyright © 1985 Gordon R. Wainwright
© Серия, оформление, перевод.
ФАИР-ПРЕСС, 1999

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Глава 1. ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ	12
Упражнение. И чего уставился? (14). — Грамматика глаз (18). — Цели налаживания зрительного контакта (21). — Исследования зрительных контактов (26). — О чем может поведать зрачок? (27). — Умелое использование возможностей глаз (30). — Упражнения и эксперименты (32).	
Глава 2. МИМИКА	34
Упражнение. Улыбайтесь, даже если вам совсем не хочется (36). — Вся гамма чувств (40). — Лицо и первое впечатление (44). — Говорит лицо (46). — О чем скажет лицо (49). — Улыбайтесь, и вы почувствуете себя лучше (52). — Упражнения и эксперименты (54).	
Глава 3. ДВИЖЕНИЯ ГОЛОВЫ	58
Упражнение. Кивание (60). — Говорящая голова (63). — Слушающая голова (64). — Это как посмотреть (67). — Так что же делать со своей головой? (69). — Если вам интересно, кивните (71). — Упражнения и эксперименты (73).	
Глава 4. ЖЕСТЫ И ДВИЖЕНИЯ ТЕЛА	75
Упражнение. Повседневная жестикуляция (77). — Пусть ваше тело тоже говорит (82). — Наблюдая за лодьями (88). — Психология жеста (91). — Как разговаривать на языке тела (93). — Упражнения и эксперименты (95).	
Глава 5. ПОЗА И ОСАНКА	99
Упражнение. С высоты человеческого роста (101). — Чтение мыслей по фигуре (104). — Я — царь горы (106). — Я склонен вам симпатизировать (108). — Изучение поз (111). — Нарочитые позы (114). — Упражнения и эксперименты (115).	
Глава 6. ДИСТАНЦИЯ И ОРИЕНТАЦИЯ	120
Упражнение. Соперничество и сотрудничество (123). — Варианты выбора места (126). — Зачем психиатру диван? (130). — Статус, дистанция и ориентация (132). — Ближе не подходит! (134). — Облегчить процесс общения (139). — Упражнения и эксперименты (141).	
Глава 7. ФИЗИЧЕСКИЙ КОНТАКТ	144
Упражнение. Кто кого касается? (146). — Прикосновение и соприкосновение (148). — И все же руки вам пригодятся (154). — Объятия и поцелуи (156). — Не усугубляйте (158). — Совершенствуясь в прикосновениях (159). — Несколько слов о группах общения (161). — Упражнения и эксперименты (162).	

Глава 8. ВНЕШНИЙ ВИД И ТЕЛОСЛОЖЕНИЕ	165
Упражнение. Радикальная смена туалета (167). — Первые впечатления (169). — А ты парень стильный! (172). — Сортировка по половому признаку (174). — Объем и пропорции тела (177). — Люди меняются (178). — Работая над образом (181). — Упражнения и эксперименты (183).	
Глава 9. ФАКТОР ВРЕМЕНИ И СИНХРОНИЗАЦИЯ	187
Упражнение. Ускорение действия (189). — Время и размеренность (191). — Время удачное и неудачное (192). — Молчание и пауза (196). — Кружево разговора (198). — Вернуть словечко (200). — Рациональное использование времени (203). — Упражнения и эксперименты (206).	
Глава 10. ЯЗЫК ТЕЛА И УСТНАЯ РЕЧЬ	210
Упражнение. Доверься мне (211). — Усилия высказывание (214). — Погрешности речи (216). — В противоречии со смыслом (217). — Политическая азбука тела (218). — Смейтесь, и мир станет смеяться вместе с вами (223). — Упражнения и эксперименты (224).	
Глава 11. ГЕОГРАФИЯ ЯЗЫКА ТЕЛА	226
Упражнение. Язык черных и белых (228). — Различия культур и народов (230). — Универсальные средства невербального общения (233). — Переговорный стиль (234). — Бизнесмену на заметку (236). — Что делать, если не знаешь языка (239). — Упражнения и эксперименты (241).	
Глава 12. ЯЗЫК ТЕЛА НА РАБОТЕ	243
Упражнение. Техника упреждающего зрительного сканирования (244). — Профессиональный язык тела (246). — Максимум пользы от собраний (252). — Отношение к коллегам (254). — Язык тела в области трудовых отношений (255). — Мотивация (256). — Формирование команды (257). — Упражнения и эксперименты (258).	
Глава 13. ПОВСЕДНЕВНЫЕ КОНТАКТЫ	260
Упражнение. Возраст и пол (261). — Первые пять минут (263). — Начало и завершение разговора (265). — Как изобличить лгуна (267). — Разговор накоротке (269). — Упражнения и эксперименты (273).	
Глава 14. ЛИЧНАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ	276
Упражнение. 10 из 10 (279). — Встреча юноши и девушки (281). — В кругу близких людей (285). — Доверительность отношений (287). — Качества звезды (288). — Как стать более привлекательным (292). — Упражнения и эксперименты (295).	
Глава 15. САМОРАЗВИТИЕ	297
Упражнение. Тайные сообщения (298). — Налаживание отношений (300). — Открытость и откровенность (302). — Интерактивные навыки (303). — Синергизм (305). — Регистрация языка тела (306). — Упражнения и эксперименты (309).	
Заключение	312

ВВЕДЕНИЕ

С помощью этой книги вы будете изучать всем нам с детства знакомый язык. Язык тела. Всякий раз, когда мы с кем-то разговариваем, произносимые нами слова сопровождаются десятками часто едва уловимых движений и жестов, сменой позы, направления взгляда и выражения лица. Сам факт знания языка тела отнюдь не исключает возможности совершенствоваться во владении им. Исходя из такого заключения и была написана эта книга.

Большинство людей не отдают себе отчета в том, сколь активно задействуется язык тела при каждом акте человеческого общения. Они пользуются им подсознательно. То же делаете и вы. Не исключено, что и вы пока не осознаёте возможности «разговаривать» на этом языке более эффективно, чем сегодня. Думаю, книга убедит вас в реальности такой возможности. При условии внимательного ее прочтения и особенно при добросовестном выполнении содержащихся в ней упражнений и участия в предлагаемых экспериментах, вы в итоге обнаружите, что стали заметно искуснее в использовании языка тела. И, что не менее важно, стали лучше понимать язык тела других людей.

За последние двадцать и особенно за последние десять лет была проведена масса разноплановых исследований в области невербальной коммуникации. Представители таких отраслей знания, как психология, социология, антропология и лингвистика, пристально изучали аспекты человеческого поведения, так или иначе связанные с функцией коммуникации. Появился целый ряд самостоятельных направлений научного поиска, как, например, кинесика, проксемика, паралингвистика. В результате сегодня мы знаем о человеческом взаимодействии на микроуровне гораздо больше, чем прежде. Во многих случаях получили свое подтверждение те интуитивные предположения, которые основывались исключительно на соображениях здравого смысла. В других — предположения так и остались лишь догадками.

Своей целью мы ставим проведение собственного исследования этой быстро развивающейся области с тем, чтобы оценить практическое значение и возможности использования полученных специалистами знаний. Еще совсем недавно межличностная коммуникация рассматривалась почти исключительно с точки зрения речевого взаимодействия индивидуумов. Пришло время серьезного рассмотрения процесса очного взаимодействия людей с учетом вклада в него со стороны невербальных факторов.

В книге приводятся научно обоснованные данные в отношении таких аспектов и проявлений языка тела, как физический контакт, дистанция, ориентация, мимика, невербальные параметры речи и т. д. В ней подробно рассматриваются вопросы применения этих знаний в самых раз-

ных сферах жизни, причем применения их с наибольшей эффективностью. Далее во введении будут кратко освещены темы дальнейшего содержания книги. Надеюсь, что этот беглый обзор убедит вас прочесть книгу, а возможно, и заинтересует упражнениями и экспериментами, рекомендуемыми к выполнению в конце каждой главы. В освоении языка тела, как и в освоении многих других вещей, из собственной практики порой можно почерпнуть не меньше, чем в результате чтения о том, как действуют другие. Но главным образом мы надеемся, что после прочтения введения вы более ясно будете представлять, что подразумевается под термином «язык тела», какого рода действия включены в его арсенал, а по принципу исключения — действия, которые к языку тела отношения не имеют.

Зрительному контакту и направлению взгляда посвящена глава 1. Пожалуй, именно глаза и взгляд являются самыми мощными средствами невербальной коммуникации из тех, которыми наделила нас природа. Направленный на человека взгляд, длительность которого хоть на мгновение превышает время, допустимое с точки зрения объекта наблюдения, может привести к весьма резкой ответной реакции, вплоть до агрессии. В других же обстоятельствах такой взгляд может быть воспринят как признак собственной сексуальной привлекательности. Словом, надо очень внимательно следить за тем, как мы пользуемся нашими глазами.

Глава 2 посвящена мимике, включая улыбку. Улыбка, наравне с приветственным взлетом бровей, служит одним из немногих универсаль-

ных проявлений языка тела, понятных любому жителю нашей планеты. Не всякий считает свое лицо подарком судьбы, но оно, бесспорно, является той бесценной палитрой, на которой рождаются наиболее эффективные невербальные сигналы.

Движения головы, кивки и наклоны, которые, строго говоря, являются жестами, тем не менее будут рассмотрены нами отдельно в главе 3. В ней разъясняется роль этих движений в процессе общения, подчеркивается важность кивков при выслушивании собеседника.

На жесты и движения тела внимание читателя будет обращено в главе 4. Именно в этих аспектах невербального поведения многие исследователи пытались обнаружить те четкие закономерности, которые можно было бы сравнить с нормативными правилами устной и письменной речи. Пока безуспешно. Между тем отдельные жесты в различных культурах имеют свое, совершенно определенное и недвусмысленное значение. Кроме того, существует целый ряд сформировавшихся жестовых коммуникативных систем, как, например, язык глухонемых. С другой стороны, используемые в этих системах жесты существенно отличаются по рисунку или по смыслу от тех, которыми мы пользуемся в повседневной жизни.

В главе 5 рассматривается коммуникативная роль позы и осанки. До недавних пор эти параметры человеческого тела и поведения считались скорее предметом курсов по этикету и умению держать себя, а сегодня заслуживают гораздо более пристального внимания как важный источник невербальной информации и сигнала

лов. В частности, поза является надежным индикатором состояния и настроения человека в момент общения.

Глава 6 затрагивает вопросы дистанции и ориентации. Подобно позе, ориентация корпуса человека может немало поведать об отношении человека как к собеседнику, так и к самому факту разговора, его предмету и обстановке. Исследуется концепция личного пространства, а также проявления территориальности в поведении человека. Кроме того, в главе затрагивается вопрос о защитном пространстве, о личностном и социальном значении этого фактора.

В главе 7 речь пойдет о физическом контакте и прикосновениях. Рассматривается различие между прикосновением и соприкосновением, которое состоит главным образом в факте намеренности или случайности контакта. Впрочем, граница между тем и другим довольно прозрачная, и все зависит от того, какой частью тела совершается прикосновение к телу другого человека, а как собственно прикосновение рассматривается контакт с помощью руки.

Глава 8 посвящена внешности и фигуре. Даже незначительное изменение этих элементов человеческого облика может заметно повлиять на способность человека успешно взаимодействовать с другими людьми. А потому предмет, безусловно, заслуживает внимания.

В главе 9 оценивается роль времени и синхронизации как аспектов языка тела. Поистине трепетное отношение ко времени, присущее западной культуре, определяет значение этого фактора для процесса успешной коммуникации. В том же ключе анализируется умение синхро-

низировать свои движения и речь с действиями собеседника.

В главе 10 рассматриваются невербальные аспекты речи. То или иное восприятие слушателем произносимых нами слов во многом обусловлено наличием в нашей речи произвольных или намеренных пауз, звуков-паразитов типа «э-э», «а-а», «гм-м», переменами интонации и высотой голоса, темпом речи, наличием акцента или характерного выговора и других особенностей голоса и речи, значение которых многими явно недооценивается.

Культурные и национальные различия в использовании языка тела станут предметом нашего внимания в главе 11. В ней делается попытка наиболее неожиданной и своеобразной интерпретации тех или иных невербальных проявлений, а также исследуется общая природа межнациональных различий невербального поведения.

Глава 12 посвящена роли языка тела в разных видах деятельности и профессиях, как, например, в работе медсестры, учителя, телеведущего, в деятельности бизнесмена, а также в целом при общении с посетителями, клиентами и другими объектами массового обслуживания.

В главе 13 рассматривается роль языка тела при повседневном общении, а также его проявления при попытках ввести собеседника в заблуждение. Читателю предлагается воспользоваться методами систематического анализа невербального поведения людей при разговоре накоротке и в ситуации ни к чему не обязывающего общения с посторонними людьми.

В главе 14 мы обратимся к языку тела при налаживании и поддержании контакта с пред-

ставителями противоположного пола. Читателю предлагаются варианты невербального поведения, призванные повысить личную привлекательность в глазах партнера, представить человека в самом выгодном свете и контролировать реакции собеседника.

В главе 15 мы остановимся на значении языка тела в собственном развитии человека, а также рассмотрим его роль в таких областях, как консультирование и совершенствование навыков интерактивного взаимодействия. Мы увидим, насколько ощутимым может быть вклад языка тела в личностное развитие человека и раскрытие его внутреннего потенциала. Здесь же затронуты проблемы синергизма (когда результат усилий оказывается много значительнее обеспечивших его отдельных компонентов), налаживания отношений, эмпатии и общности интересов и целей. Предлагаются способы регистрации невербального поведения для последующего анализа.

В заключение подводится итог совместной работы с читателем, определяются границы возможностей и преимущества языка тела как средства коммуникации.

Процесс овладения языком тела начнем с рассмотрения глаз человека и изучения того, как мы пользуемся взглядом при каждодневном очном общении с другими людьми. Начнем с глаз, поскольку именно они являются нашим самым мощным средством самовыражения после слова (хотя, как известно, порой взглядом можно объясниться лучше всяких слов). В наибольшей степени глаза проявляют свою силу, когда люди смотрят друг на друга. Такой контакт называется взглядом глаза в глаза, или *зрительным контактом*, как мы и будем в дальнейшем его именовать.

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

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

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

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

Так или иначе, но сам факт значимости зрительного контакта в процессе коммуникации очевиден, и большую часть нашего внимания мы уделим далее формам этого контакта, целям, ради которых люди смотрят в глаза друг другу, и приемам наиболее эффективного пользования этим инструментом общения. Начнем изучение вопроса с упражнения. На страницах этой книги вам и в дальнейшем будут постоянно предлагаться разного рода задания и упражнения, выполнение которых в процессе чтения и в подходящих ситуациях поможет усовершенствоваться во владении языком тела, как помогают упражнения и в овладении всяким другим языком. Постарайтесь выполнить наше задание, как только представится удобный случай. Далее мы рассмотрим и обсудим вероятные результаты вашего индивидуального исследования. Такая схема совместной работы будет пред-

ложена по каждому из разделов книги, и тем самым будет создаваться основа для применения предлагаемых инструкций на практике.

◆ Упражнение. И ЧЕГО УСТАВИЛСЯ?

Как только в следующий раз вы окажетесь в каком-нибудь общественном месте, скажем в баре или ресторане, предельно тактично и ненавязчиво понаблюдайте за посетителями. Обратите внимание на то, как люди смотрят друг на друга во время разговора. В частности, оцените продолжительность их зрительного контакта (не обязательно засекайте время с помощью секундомера, просто отметьте для себя, насколько долгими или короткими взглядами они обмениваются). Смотрят ли собеседники только друг на друга или же заняты главным образом разглядыванием других людей? Много ли времени занимает у них обозрение окружающей обстановки? Как они реагируют на появление или уход посетителей? Какие собеседники больше всего (меньше всего) зрительного внимания уделяют друг другу при разговоре? Чем отличается зрительный контакт людей, сидящих бок о бок, от взаимных взглядов тех, кто сидит лицом к лицу? Какие типичные особенности или модели визуального контакта между посетителями вы смогли отметить?

Если ваш ненавязчивый интерес был все же обнаружен окружающими, на время оставьте свои наблюдения. Дело в том, что реакция людей на очевидное к ним внимание может быть самой неожиданной. Кто-то будет смущен,

кто-то посчитает вас эксцентричной личностью, а кто-то станет проявлять раздражение и даже агрессивность. Кстати, способ реакции на посторонние взгляды — также интересный предмет для размышлений и анализа. Почему чужой взгляд столь легко выводит человека из равновесия? Некоторые из причин будут предложены в следующем разделе, но для вас наверняка будет небезынтересно выработать собственное объяснение, прежде чем вы его прочтете.

В процессе работы с этой книгой старайтесь записывать свои ответы на вопросы упражнений в блокнот или наговаривать на диктофон. Так у вас будет накапливаться справочный материал, которым вы сможете воспользоваться при чтении разделов «Разбор упражнения», следующих за основными упражнениями в каждой из глав. Последовав этому совету, вы существенно повысите эффективность предстоящего изучения языка тела.

Разбор упражнения

Так что же вам удалось выяснить? Если ваши наблюдения производились в типичной обстановке (то есть обстановке, сопровождавшей исследования, на результатах которых основана эта книга), то, вероятно, вы отметили для себя некоторые из следующих моментов:

1. При разговоре люди не смотрят друг на друга постоянно и лишь время от времени обмениваются взглядами.
2. В таких местах, как бары и рестораны, определенное время отводится человеком на раз-

- глядывание других посетителей, в особенности тех, которые обладают привлекательной внешностью или необычно себя ведут (например, крепко выпивших или занятых выяснением отношений с официантом).
3. За исключением упомянутого случая, на работников заведения чаще всего никак не реагируют и даже интимный разговор с приближением кого-то из представителей обслуживающего персонала практически никогда не прерывается (точно так же люди обычно ведут себя в салоне такси или в машине с персональным шофером).
 4. Если собеседники больше заняты окружающими людьми или даже просто обстановкой помещения, это может свидетельствовать об отсутствии заинтересованности в разговоре, о том, что они здесь впервые, или о том, что они настолько хорошо знакомы друг с другом (к примеру, давно женаты), что поддерживать оживленную беседу нет необходимости (или желания).
 5. Появление новых посетителей или чей-то уход обычно привлекает внимание остальных. Многие из тех, кто имеет обыкновение в одиночку посещать бары и рестораны, не отдают себе отчета в невинности и типичности проявляемого при их появлении всеобщего интереса, который затем столь же естественно угасает, а внимание переключается на очередного вошедшего.
 6. Как правило, чаще и более продолжительное время смотрят друг на друга те, кто занят задушевной, интимной беседой.

7. Люди, сидящие друг против друга, больше смотрят в глаза собеседнику, чем те, кто разместился рядом друг с другом. Если сидящим бок о бок требуется более активный визуальный контакт, они располагаются вполоборота к собеседнику.
8. Вероятно, кому-то из окружающих не понадобилось много времени для того, чтобы застать вас за вашими наблюдениями. Если они и не догадались о цели вашего занятия, то наверняка отметили необычность поведения одного из чрезмерно внимательных посетителей.

Из возможных причин того, что люди с определенным беспокойством воспринимают сам факт пристального к себе внимания, назовем следующие:

1. У человека может возникнуть подозрение, что излишне внимательный наблюдатель что-то против него замышляет.
2. Став объектом очевидного разглядывания, человек невольно задается вопросом: чем именно вызван интерес незнакомца? Смущение заставляет отчасти утратить уверенность в себе.
3. Человек может решить, что на него смотрит кто-то, с кем он знаком, и если память отказывается помочь, человек начинает нервничать, а желаемого общения с собственными собеседниками не получается.
4. Объект разглядывания, возможно, подумает, что наблюдатель проникся к нему совершенно определенной симпатией, и если не мо-

жет ответить тем же, то постарается избежать зрительного контакта. Сделать это бывает не так-то просто, а потому, когда наблюдатель упорствует в своем очевидном внимании, обостряется чувство неловкости, растет раздражение.

5. Люди могут вести себя довольно глупо, как это часто случается, когда они с любимыми или друзьями, и им может показаться, что наблюдатель думает, что они всегда такие. Настойчивый взгляд способен подорвать представление о собственной интеллигентности и безукоризненности.
6. Люди могут подумать, что внимательный наблюдатель хотел бы присоединиться к их компании, что не всегда приветствуется членами сплоченных групп с устоявшимися отношениями. И чем меньше группа, тем сильнее будет сила отторжения (что подтверждается английским выражением: «Двое — компания, трое — уже толпа»).

Грамматика глаз

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

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

Существуют свои правила относительно того, что в другом человеке может стать предметом нашего зрительного внимания и сколько долго это внимание будет уместным проявлять. Попробуйте смотреть человеку «ниже пояса» или заглянуть под подол короткого женского платья, и вы вскоре поймете, что нарушили одно из правил. Многим из нас покажется неприличным само это предложение, не говоря уже о невозможности ему последовать, — столь очевидным и строгим является правило, нарушить которое можно разве что при самых исключительных обстоятельствах.

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

Иными словами, к откровенному детскому любопытству люди относятся с терпимостью, хотя некоторые матери (сами воспитанные на условиях среднего класса) могут сделать замечание ребенку школьного возраста по поводу того, что «так смотреть на людей невежливо». На взрослых подобная терпимость, как правило,

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

Большинство из правил грамматики глаз (как и тех, что касаются других форм языка тела) определяется непосредственным контекстом, в котором зрительный контакт возникает. Впрочем, есть среди этих правил и бесспорно универсальные, то есть такие, которым необходимо следовать во всех случаях, во всякое время и повсюду в мире (или, скажем, почти повсюду). Основные такие правила, согласно Майклу Арджилю (1972, 1975) и другим исследователям, следующие:

1. Чрезмерный зрительный контакт (назойливое разглядывание или частые поглядывания) обычно воспринимается как стремление подчеркнуть свое превосходство (или, по крайней мере, выразить претензии на превосходство), отсутствие уважения, угроза или скрытая агрессивность, желание унижить.
2. Недостаточный зрительный контакт расценивается как свидетельство невнимания, нежелания проявлять уважение, как неискренность собеседника, наличие у него нечистых помыслов или проявление застенчивости.
3. Уклонение от зрительного контакта, при котором человек опускает глаза, обычно воспринимается как признание чужого превосходства и служит свидетельством покорности.

4. Человек станет уделять другому большое зрительное внимание при следующих обстоятельствах: люди находятся на достаточно большом расстоянии друг от друга; беседа носит отвлеченный характер и не затрагивает проблемных вопросов; человеку интересен собеседник и его (ее) мнение и реакции; человек относится к своему визави с симпатией или питает более глубокое чувство; он пытается доминировать над другим или стремится оказывать давление; он — экстраверт; или же, наконец, человек зависим от другого, а тот никак не желает проявлять отзывчивость и участие.
5. Человек сведет зрительный контакт к минимуму, если: он и его собеседник находятся рядом; они обсуждают хорошо известную или трудную тему; человека не интересуют реакции собеседника; он относится к собеседнику без симпатии; имеет более высокий статус; является интровертом или же страдает от того или иного психического заболевания.
6. Общение между людьми будет более активным и продуктивным, если характер зрительного контакта, установившегося между ними, соответствует потребностям каждого из собеседников в данной конкретной ситуации.

Цели налаживания зрительного контакта

Некоторые ситуации пользования таким инструментом, как зрительный контакт, были уже упомянуты выше, однако в целом спектр отк-

рывающихся перед человеком возможностей гораздо шире. Цели установления зрительного контакта можно условно разбить на шесть категорий, и мы, соответственно, смотрим в глаза других людей, чтобы:

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

Давайте теперь рассмотрим подробнее эти категории целей. Информация, которую мы получаем посредством зрительного контакта, представлена ключевыми сведениями о том, говорят ли нам правду или лгут (лжецы, как правило, избегают смотреть собеседнику в глаза, разве что немало поднаторели в этом деле); относятся ли к нам с симпатией или, напротив, с неприязнью; с вниманием ли относятся к нашим словам, понимают ли смысл наших высказываний; в каком состоянии пребывает собеседник (подавленные или погруженные в себя люди обычно избегают смотреть в глаза); узнали ли нас или нет (сделать правильное заключение поможет не только взгляд собеседника, но и выражение его лица).

Если мы просто посмотрели на человека, то тем самым уже дали ему понять, что он прив-

лек наше внимание. Если мы смотрим дольше, чем каких-нибудь несколько секунд, человек решит, что не только завоевал наше внимание, но и вызвал определенный интерес.

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

В главе 14 мы еще вернемся к вопросу о роли всех аспектов языка тела в выражении сексуальных предпочтений.

Когда мы останавливаем на ком-то свой взгляд, то как бы приглашаем человека к общению. Если общение действительно завязывается, то теперь мы пользуемся взглядом для контроля характера и продолжительности взаимодействия. Взаимный взгляд играет важнейшую роль регулятора процесса общения между двумя людьми.

Начнем с того, что человек более внимательно смотрит на собеседника, когда слушает, и меньше, когда говорит сам.

Взглядом говорящий отмечает окончание своего высказывания и передачу слова другому. Когда мы кого-то приветствуем, то смотрим человеку в глаза, а наши брови при этом мгновенно взмывают вверх и столь же стремительно возвращаются в исходное положение. Этот так называемый «взлет бровей» известен повсеместно, характерен для людей самых разных

культур и служит индикатором узнавания и приветствия (см. главу 2).

Когда зрительный контакт прерывается, проявляются другие характерные модели поведения. Отведя глаза от глаз другого человека, люди в характерной для себя манере обращают взор на какой-нибудь предмет, расположенный либо справа, либо слева от собеседника.

Данные ряда исследований дают основания предполагать, что те из нас, кто отводит глаза влево, наделены скорее артистической, чем прагматичной натурой, обладают способностями к абстрактному мышлению и отличаются богатым воображением. Те же, чей взгляд устремляется вправо, проявляют способности к наукам и менее склонны к фантазиям и чистому творчеству.

Более того, замечено, что люди отводят глаза вправо и вниз, когда им задают конкретные вопросы, и влево и вверх, если вопрос носит общий характер. Впрочем, закономерность проявления таких реакций не столь очевидна. Помимо этого, характер общения может контролироваться подмигиванием, которое либо означает, что какие-то вещи не стоит принимать всерьез, либо подчеркивает дружественное отношение к собеседнику.

Долгие немигающие взгляды берут на вооружение те, кто намерен утвердить свою доминирующую позицию, запугать, подавить или иным образом повлиять на оппонента. С другой стороны, большинство людей никак не реагируют на подобные попытки взять над собой власть, а потому результаты, скажем, переговоров или интервью могут оказаться для проявляю-

щего излишний напор собеседника разочаровывающими.

При разговоре люди нуждаются в получении обратной реакции на свои действия. Говорящий хочет получать подтверждение того, что его слушают. Слушателям же необходимо ощущать, что их внимание ценится и что взявший слово говорит не перед ними, а с ними. Потребности обеих сторон могут быть удовлетворены при умелом владении обоими собеседниками техникой зрительных контактов. Возможные результаты обмена взглядами при межличностном общении подробно исследуются в упражнениях, которыми завершается эта глава.

Отношение собеседника часто можно оценить по его готовности (или нежеланию) к зрительному контакту. Люди, чьи отношения отличаются теплотой и доверительностью, охотнее смотрят в глаза друг другу, чем те, кто относится друг к другу настороженно. Агрессия как крайняя форма утверждения собственного превосходства может проявляться в долгом взгляде в глаза собеседнику, в стремлении, что называется, «переглядеть» оппонента.

Стыд, замешательство, скорбь обычно сопровождаются намеренным уклонением от прямого взгляда в глаза. Для других человеческих эмоций также характерны свои особые движения глаз. Если человек взволнован, то глаза его нередко беспокойно бегают. Когда его одолевает страх, глаза широко раскрыты в застывшем взгляде, который словно пытается уловить малейшее движение, способное еще больше приблизить опасность. Если мы испытываем гнев или злость, наши веки сближаются, а глаза превра-

щаются в щелки. Печали свойственны опущенные глаза, нежелание встречаться с чужими взглядами, и подобная реакция, по всей вероятности, универсальна.

Исследования зрительных контактов

Рассмотрение методов исследований не входит в задачу этой книги, и тому, кто интересуется вопросами углубленного изучения зрительных контактов, мы рекомендуем обратиться к работе Майкла Арджиля и Марка Кука «Взгляд и взаимный взгляд» (1976). Отметим, однако, подтвержденную экспериментально особенность человеческого восприятия, которая состоит в том, что взрослые люди, а в еще большей степени дети, реагируют даже на весьма схематичное изображение глаз практически так же, как на сами глаза.

Динамика глаз при разглядывании неподвижных предметов или при чтении сходна с реакциями, наблюдаемыми при взгляде на людей. Что касается зрительных контактов, то в разных культурах сложились свои модели общения глаз и этой теме посвящена глава II. Имеется достаточный исследовательский материал, которым подтверждается, что более активный зрительный контакт порождает большую симпатию, а потому вполне реально проникнуться к человеку более теплыми чувствами, если намеренно искать глазами его взгляд.

Существуют значительные индивидуальные различия в длительности и типах присущего отдельным людям характера поддержания зритель-

ного контакта (например между интровертами и экстравертами, мужчинами и женщинами), которые следует учитывать при интерпретации действительного значения взглядов отдельных индивидов.

Особенности зрительного поведения в отношении: взгляда глаза в глаза могут определяться характерными видами психических заболеваний, что в будущем может быть использовано как инструмент диагностики ряда патологических отклонений психики. Даже при разговоре по телефону, когда собеседники лишены зрительного контакта, рисунок движения глаз во многом схож с тем, что наблюдается при очной коммуникации.

Проводимые в контексте упомянутых и многих других жизненных ситуаций исследования зрительных контактов и моделей движения глаз позволяют сделать вывод о многочисленности и разнообразии их коммуникативных функций. Эти функции не только дают основания для восприятия человеческих глаз как «зеркала души», но и способны пролить свет на некоторые их тайны, которые только сегодня становятся объектом серьезного изучения.

О чем может поведать зрачок?

В последние годы были выяснены весьма интригующие факты об особенностях глаза и его динамики. Один из таких фактов состоит в том, что, когда мы видим что-то интересное, зрачок нашего глаза расширяется. Еще одним фактом является то, что люди с расширенными

зрачками глаз нравятся нам больше, чем те, у кого зрачки сужены.

Обнаружение первого из названных фактов стало результатом исследований Экарда Гесса, которым посвящена его книга «Красноречивый глаз» (1975). В ходе проводившихся им экспериментов Гесс демонстрировал людям комплект из пяти картинок с изображениями ребенка, матери с ребенком, обнаженного мужчины, обнаженной женщины и пейзажа. При этом он оценивал состояние зрачка у участников эксперимента и обнаружил, что у мужчин он максимально расширялся над картинкой с обнаженной женщиной (у гомосексуалистов та же реакция зрачка была на картинку с обнаженным мужчиной).

У женщин расширение зрачков сопровождало взгляд на обнаженного мужчину, но еще больше зрачки расширялись над картинкой с матерью и ребенком. В итоге исследователем был сделан вывод о том, что такая реакция зрачка связана со степенью интереса, который проявляет человек к тому или иному изображению.

Кроме того, Гесс предлагал своим помощникам взглянуть на две фотографии симпатичной девушки. Фотографии были совершенно одинаковыми, только на одной из них зрачки глаз девушки были подретушированы так, чтобы казаться больше. Почти все испытуемые признались, что на фото с увеличенными зрачками девушка выглядела привлекательнее, причем лишь немногие действительно смогли выявить различие в изображениях.

Таким образом, реагируя на изменение размера зрачков, мы обычно не сознаем, что именно воздействует на наше восприятие (рис. 1).

Реакция зрачков оценивалась также для определения отношения людей к различным объектам, в частности к рекламируемым товарам, к личностям кандидатов на политические посты. И чем более благоприятным было отношение, тем сильнее расширялись зрачки глаз.

При периодических замерах реакции зрачка возможна оценка изменений в восприятии одного и того же объекта с течением времени.

Поскольку сужение или расширение зрачков не подвластно нашей воле, их состояние может служить надежным индикатором степени заинтересованности, привлекательности и нюансов человеческих отношений.

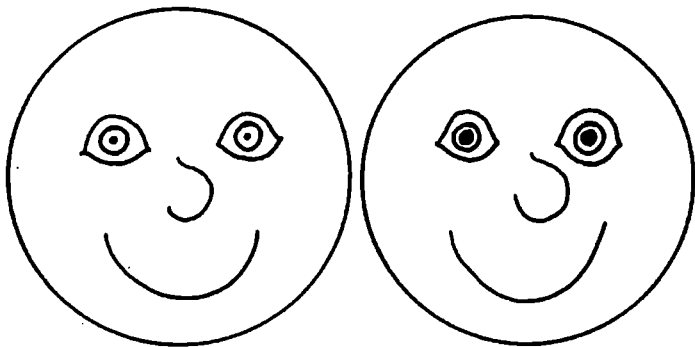


Рис. 1. На обоих лицах — улыбка, но большинству людей выражение лица слева кажется холодным и неискренним. А вы что скажете?