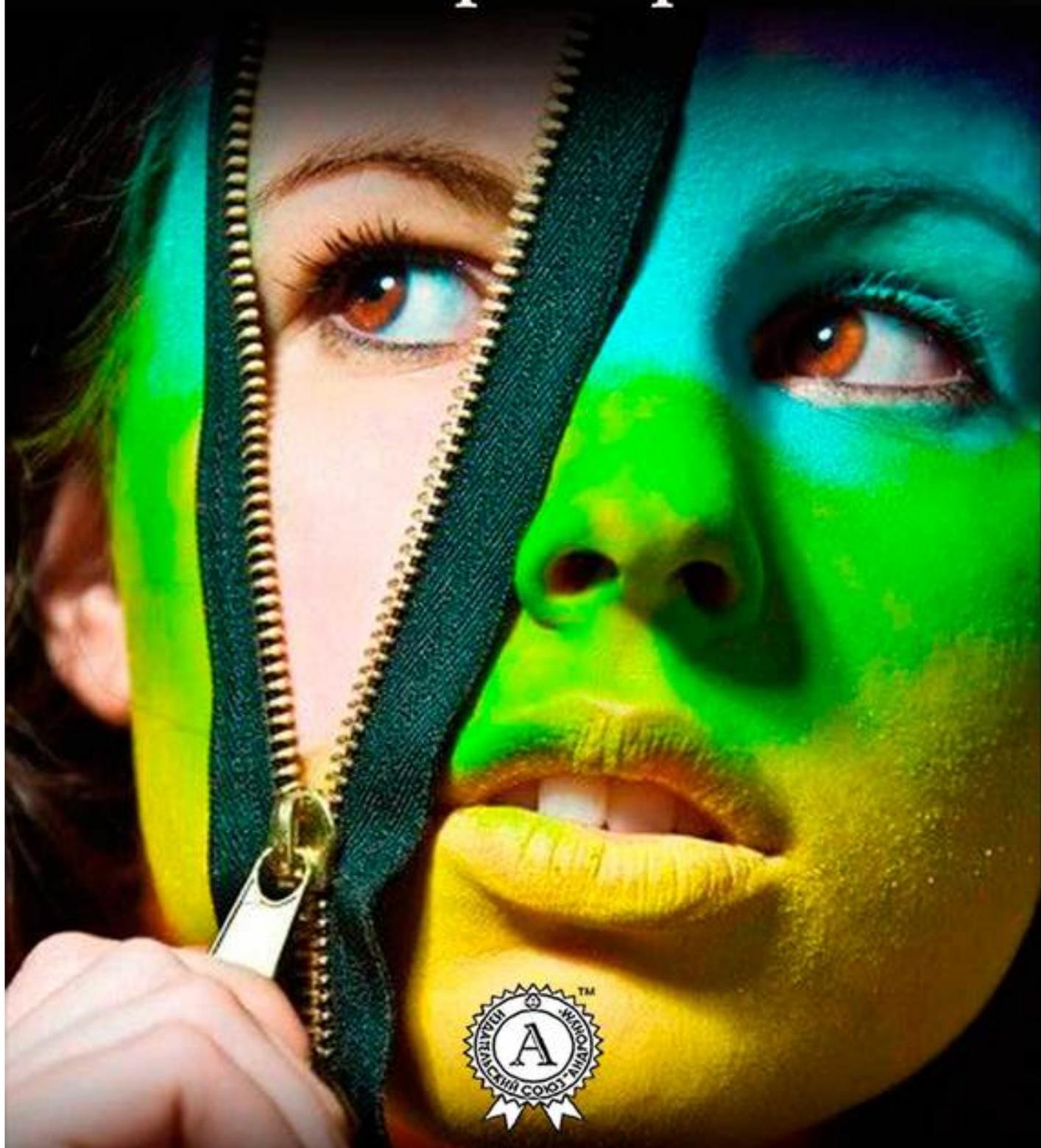


Владимир Тараненко



**ПОЛЕВЫЕ ЗАМЕТКИ
ВИЗУАЛЬНОГО
ПСИХОДИАГНОСТА**

Владимир Тараненко

**Полевые заметки
визуального психодиагноста**

«ИП Стрельбицкий»

Тараненко В.

Полевые заметки визуального психодиагноста / В. Тараненко — «ИП Стрельбицкий»,

ISBN 978-5-457-54383-6

Книга «Полевые заметки визуального психодиагноста» написана Владимиром Тараненко, знаменитым специалистом по визуальной диагностике человека, автором оригинальных методик, эффективно используемых в бизнесе, HR, рекламе, разнообразных сферах межличностной коммуникации. В своей книге автор делится сведениями, позволяющими установить психотип человека и предугадать особенности его реакции и поведения по разрозненным и весьма специфическим данным: от внешности, мимики и пространственной ориентации до... стиливых особенностей ненормативной лексики и алкогольных предпочтений пьющего субъекта. Особую ценность представляют предложенные автором оригинальные методики по выявлению скрытого манипулирования, применяемого людьми при деловом общении. Владимир Тараненко не только объясняет специфику манипуляционных методик, но и позволяет подобрать методы противостояния им. Книга будет полезна всем, кто стремится стать высокоэффективным менеджером и предпочитает действовать нестандартно.

ISBN 978-5-457-54383-6

© Тараненко В.
© ИП Стрельбицкий

Содержание

Об издании	5
РАЗДЕЛ 1. «Говорящие» сигналы: визуальная психодиагностика в бизнесе	6
Глава 1. ПОД НЕВИДИМЫМ ПРИЦЕЛОМ, или РАЗГОВОР О МЕТОДАХ СКРЫТОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКИ	6
1.1. ГРАФОЛОГИЧЕСКОЕ ПСИХОДОЗНАНИЕ	7
1.2. ФИЗИОГНОМИКА: «ЛИЦЕВЫЕ» ДОКАЗАТЕЛЬСТВА	10
1.3. ЖЕСТЫ: ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИЛИ НЕОПРОВЕРЖИМАЯ УЛИКА?	13
1.4. ПОМИМО МОДЫ: ПО ОДЕЖКЕ ПРОГНОЗИРУЕМ	16
1.5. ОТВЕТЫ ТЕХ, КОГО МЫ ПРИРУЧИЛИ	22
1.6. МЕДИЦИНСКАЯ КАРТА	25
1.7. ФОНООБРАЗ ИМЕНИ, или ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПСИХОНЕЙМИНГА	27
Глава 2. БЕРЕГ ЛЕВЫЙ – БЕРЕГ ПРАВЫЙ, или ПСИХОЛОГИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ	32
2.1. НЕОСОЗНАВАЕМОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ	32
2.2. ПОЧЕМУ МЫ ГОВОРИМ «УЙТИ НАЛЕВО...», или С КАКОЙ СТОРОНЫ ПОДОЙДЕШЬ, ТО И ПОЛУЧИШЬ	34
2.3. НЕ ТАК СИДИМ: АСИММЕТРИЧНЫЙ ДИАЛОГ	36
2.4. ОБРЕМЕНЕННЫЕ ОДНОЙ ПОЛОВИНОЙ, или ОДНОПОЛЮСНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ПРОСТРАНСТВА	40
Глава 3. БИЗНЕС-МИССИЯ ЖЕНЩИНЫ, или АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС В БРЕНД ПО ИМЕНИ ДЕЛОВАЯ ЖЕНЩИНА	47
3.1. ЖЕНЩИНА ПРИДЕТ И СПАСЕТ МИР	47
3.2. «МЯГКИЙ» МЕНЕДЖМЕНТ ЛЕДНИКОВОГО ПЕРИОДА	49
Конец ознакомительного фрагмента.	52

Владимир Тараненко Полевые заметки визуального психодиагноста

Об издании

Владимир Тараненко

Полевые заметки визуального психодиагноста



Электронная книга издана «Мультимедийным Издательством Стрельбицкого»
(TM Авалон-Альфа), г. Киев

С нашими изданиями электронных и аудиокниг Вы можете познакомиться на сайте
www.audio-book.com.ua

Желаем приятного чтения!

Пишите нам:

audio-book@ukr.net,

dmytro.strelb@gmail.com

Эта книга охраняется авторским правом.

Все права на данное произведение принадлежат «Мультимедийному издательству
Стрельбицкого». © 2013

Никакая часть данной публикации не может быть воспроизведена или распространена в
любой форме или любыми способами без предварительного письменного согласия
Издателя.

Любые попытки нарушения закона будут преследоваться в судебном порядке.

РАЗДЕЛ 1. «Говорящие» сигналы: визуальная психодиагностика в бизнесе

Глава 1. ПОД НЕВИДИМЫМ ПРИЦЕЛОМ, или РАЗГОВОР О МЕТОДАХ СКРЫТОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКИ

Как защититься от неведомого вторжения? Разве что на ином уровне...

Принцип трансцендентного Дао

*Человек и не подозревает, как он разговорчив. О самом себе.
Из анонимного трактата «Человековедение и человеколюбие»*

Современный бизнес управляет человеческими ресурсами в большинстве случаев по методу: «Будь таким, каким я хочу тебя видеть». Не случайно рекрутинговые «зазывалы» начинаются везде традиционно: «Если вы... такой-то и такой-то, и если вы обладаете тем-то и тем-то, но главное если вы хотите и стремитесь, то...». Бесспорно, чтобы зажить хорошо или еще лучше, потенциальный работник готов тут же «видоизмениться» под выдвигаемые требования. Скрыв до поры времени свою настоящую натуру под личиной «чего пожелаете?». То же можно сказать и о деловом партнере: почему бы временно не стать тем, кто «им нужен»? И если такая ситуация вполне устраивает противоположную сторону, т. е. заказчика и работодателя, то тратить время, средства и усилия на психологическую диагностику покажется ненужным расточительством. До той поры, пока не сработает так называемый человеческий фактор. Чаще всего, увы, не в лучшую сторону.

Знать своего работника, делового партнера или своего конкурента – значит, уметь предвидеть его действия в той или иной конкретной ситуации. Однако без учета глубинных психологических (включая психофизиологические и генетические параметры) характеристик, опираясь исключительно на профессиональные и деловые сведения, достичь эффективного прогноза о поведении человека почти невозможно. «Натура», глядь, в самый неподходящий момент и вылезет-таки боком. Иными словами, фактор личности может сработать самым неожиданным образом, но все же стоит попытаться сей риск минимизировать, а лучше всего – извлечь из него если не прибыль, то хотя бы пользу. Житейская мудрость предлагает съесть совместно пуд соли с тем, кого хочешь узнать. Или пройти вместе сквозь огонь, воду и медные трубы. Если от второго рецепта пожелаем всем уберечься, то относительно совета первого необходимо заметить, что в эпоху стремительных межличностных коммуникаций нужны и более оперативные способы узнать человека. Справедливости ради следует отметить, что классическая «вузовская» психология может предложить на данный запрос парочку громоздких и устаревших опросников наподобие «16-факторного Кеттелла» (187 вопросов) или «собчиковский» СМИЛ (полный вариант 550 (!) вопросов, сокращенный – 384), ну еще что-нибудь из проективных методик: «Нарисуй несуществующее животное, дерево и человека». Еще – восьмицветный тест Люшера или пять геометрических фигур по методу Сьюзен Деллингер – методики в общем-то неплохие, скажем, для тренингов либо психоанализа, но совершенно непригодные для психодиагностики (отсутствует система защиты от преднамеренного искажения информации). Как последний аргумент можно, конечно, использовать полиграф (он же «детектор лжи»), но для его применения нужны особые условия, да и метод сам по себе весьма и весьма недешев. Но самое

главное – весь перечисленный «арсенал» напрямую «бомбардирует» человека, навязывая ему роль подопытного кролика. Со своим персоналом так можно обращаться, но вот как быть с партнерами либо конкурентами? Да и сама по себе процедура для многих уважающих себя специалистов может показаться слишком унижительной либо прямым ущемлением их личностных прав. В итоге – уход лучших из лучших, не терпящих атмосферы тотального казарменного дознания методами дедушки Павлова и старика Фрейда. Нужны иные подходы – прежде всего абсолютно анонимные для личности тестируемого, оперативные по времени и притом способные давать объективную информацию о человеке. Иными словами, получаемая информация должна быть предельно индивидуальной и прогностичной к возникающим запросам. Бизнес, как известно, теоретические модели и концепции по поводу специфики человеческой личности интересуют мало. Зато в гораздо большей степени – «портрет» и поведение человека в тех или иных ситуациях: деловых, коммуникативных, возможно, экстремальных либо определенных житейских. Еще важно знать внутреннюю «начинку» индивидуума, чтобы не прикупить случаем себе на фирму «троянского коня». Каждый, как известно, сходит с ума по-своему. Что и нужно на всякий случай знать заранее.

Не секрет, что ведущие фирмы мира предпочитают составлять подробнейшие психологические досье на своих деловых партнеров, конкурентов и ведущих специалистов. Какие методы в подобных случаях привлекают для составления углубленного психологического портрета и выдачи необходимого прогноза? Об этом и пойдет далее разговор.

1.1. ГРАФОЛОГИЧЕСКОЕ ПСИХОДОЗНАНИЕ

*Трудно обмануть двигательные навыки.
Компетентное мнение физиологов*

*Как известно, рукописи не горят. К сожалению.
Сетования компилятора*

Товарищ Сталин старался не демонстрировать свой стиль почерка. Свои рукописи он не хранил, равно как и секретные протоколы. Может быть, потому, что очень хорошо представлял возможности тогдашних графологов? Указом о «педологических извращениях» в 1936 г. был наложен запрет также и на любые психологические исследования почерка. Впрочем, НКВД, по-видимому, занялось графологами чуть раньше. Во всяком случае, последний официально известный русский графолог Д.Зуев-Инсаров канул в Лету где-то в 1935 г., а до своего печального конца подрабатывал своим ремеслом по московским ресторанам. Вынырнул почтенный почерковед уже в наши дни многочисленными репринтными переизданиями своего труда (Зуев-Инсаров Д.М. Почерк и личность). Графология, так и не будучи ни официально признанной, ни реабилитированной на бывшем постсоветском пространстве, тем не менее уже в 90-е годы ушедшего века начала свою «технологическую реинкарнацию». Может быть, потому, что современный «западный» бизнес вовсю пользуется возможностями графологии? (Автору приходилось видеть анкеты Мирового банка, где соискателю на должность «добровольно принудительно» предлагалось оставить образец своего почерка. Именно для графологического психоанализа, о чем анкета добросовестно предупреждала.) Во Франции – кстати, родине психологического почерковедения, – должность графолога имеет государственный статус, существует разветвленная сеть центров подготовки специалистов, что, впрочем, несколько забюрократизировало эту процедуру. В Голландии, Израиле, США больше уповают на качество работы графолога, нежели на его официальный статус. По большому счету, профессионал в этом виде деятельности ошибаться не должен. Как врач или минер. Ошибка в диагностике может дорого обойтись и не только самому графологу. А возможности метода действительно впечатляют, ведь по

почерку можно узнать о человеке очень многое. Вот лишь некоторые примечательные психодиагностические маркеры почерка.

Возьмем, например, букву «у». Стиль ее написания расскажет о способностях индивидуума к интуитивному проникновению в суть вещей, процессов и различных явлений. Особенно если последние плохо поддаются логической интерпретации и к ним почему-то нельзя применить привычный метод дискретного формализованного анализа. Примерно так себя ведут биржевые рынки, политические процессы и кампании ну и в конечном счете наша с вами человеческая психика вкупе с матушкой природой. Буква «у» (впрочем, как и сам звук – протяжный, воющий звук «у-у-у») прямо проецирует способности индивида к интуиции, предчувствию, предвидению и прогнозированию ситуации в целостной (гештальт) форме, т. е. зачастую в виде образов, картинок, эмоциональных проявлений, инсайта (озарений) и т. п., что никак не обозначишь, кроме как «действуем, кумэ, по плану номер один». Согласитесь, для современного бизнеса, черпающего свой потенциал развития и благосостояния в основном из непредсказуемого хай-тека, это отнюдь не последнее профессионально значимое качество. Невзрачная буква «у» с коротким отростком – и перед вами просто человек-винтик, для которого существует лишь инструкция к исполнению, а там хоть трава не расти. Тоже ведь пригодится и такой «субчик».

По букве «р» мы будем судить о бойцовских качествах человека, его генетических и наработанных по жизни способностях действовать жестко и рискованно в опасных или даже экстремальных ситуациях. С грозным рычанием наши далекие пращуры шли навстречу явной опасности и... выигрывали в жаркой схватке. В противном случае сии ударные гены просто не дожили б до наших, тоже не совсем спокойных дней. Так вот: явное ослабление нажима, когда рука пишущего так и хочет уйти по воздуху, «подгибы», «прогибы», различные укорачивания и искривления нижнего отростка прописной буквы «р» свидетельствуют о малодушии и склонности к компромиссам. Вам именно такой работник нужен? Послушность иногда оказывается оборотной стороной трусоватости. Здесь графологический психоанализ поможет однозначно расставить все по своим местам. Есть люди, которые хороши «на войне», но мало пригодны к делу.

Сравнение букв «р» и «д» поможет выяснить и этот вопрос. «Корни», фундамент, базис любых начинаний, равно как и способность доводить задуманное до конца, – все это можно воочию увидеть через вариации написания, казалось бы, обычной буквы «д». Прожектерство и подмена дела карьеризмом – здесь же (тогда наблюдается так называемая инверсионная прописная буква «д» с отростком сверху, а не снизу, как положено). Впрочем, о различных формах честолюбия и самолюбия больше поведают буквы «в» и «л». Знаете, каждый кулик хвалит свое болото, но некоторые уж чересчур неумеренно... В таких случаях прописная «л» грозит перерасти в грозный пик «Монблан» на фоне расположенных рядом нейтральных букв, а отросток «в» вертикальный, как меч легионера, норовит вспороть небо. Чем острее, длиннее и кинжалоподобнее отросток буквы «в» – тем отчетливее проявляется «комплекс Наполеона», или болезнь успеха, или синдром лидерства в его патологической форме. Сейчас это модно, вот только потери вследствие неудач оказываются уж больно устрашающими. Да и жить с таким человеком более чем проблематично. Загонит себя и других во имя призрачной победы. Другая крайность – уход, а точнее, бегство в фантазирование, мечтания и прочую надуманную «виртуальность». Благо, современных средств для доставки своего «я» в иную реальность более чем достаточно, скажем, Интернет-пространство, легкий, но систематический «дринк» и т. д., и т. п. Подловить «невозвращенца» достаточно легко: отросток буквы «в» окажется явно раздутым и нередко причудливой формы, как у воздушного шара с почему-то обвислыми боками, но тем не менее увлекаемого переменчивым ветром. Зато у тех, кто живет по принципу «моя хата с краю» и «мы люди темные, нам абы гроши»,

отросток «в» будет остреньким, наклоненным и незаметным, так себе, маленький ножичек, дотоле припрятанный под полкой и разящий по касательной.

Способности к коммуникации, особенно в навязчивой форме, эдакий жестковатый промощи проявляется в манере написания букв «з» и «ж», «ш». Эволюционно это все сигнальные звуки для внешней среды, чтобы все услышали и надлежащим образом среагировали. Слишком острые, словно нарочно зазубренные и превращенные в противотанковые ежи, такие буквы выдадут атакующе-озлобленных личностей. Быть добрым для них – все равно что слабым или лоховатым. Узнаем стиль наших дней. Звук и буква «ц» также сигнальная, но уже с явным «металлическим» оттенком, и потому по ее стилистике очень легко вычислить скандалистов и сутяжников, т. е. тех, кто любят закатывать истерики и изображать бурю в стакане. Иными словами, такой индивид непомерно и неадекватно драматизирует обычную жизнь, и наоборот: когда действительно настает время «Ч», его воинственный пыл куда-то испаряется? На собеседование, понятно, они также придут тише воды и ниже травы. Зато потом, обжившись слегка на рабочем месте... Может быть, стоит от таких поберечься? Зачем подкладывать себе ежа под задницу, если не нуждаешься в психотерапевтическом иглоукальвании? Иногда и отменные «профи» своего дела обладают прескверным характером. Тогда уж лучше подготовиться заранее.

Кстати, всегда можно подстраховаться и по почерку определить интеллектуальные, творческие или даже эвристические способности работника. Это графоанализ буквы «т» во всех ее вариациях, а также специальное изучение типов прописных «связок» между буквами и словами. Еще – вариативность самих букв и почерка в целом. Взять, например, букву «у». Но главным критерием останется все же стиль написания прописной «т». Ее можно изобразить в виде палочки с перекладиной – интеллектуальный способ или в виде «заборчика» (перевернутое написание буквы «ш») – догматический, с малой информационной пропускной способностью вариант. Заметим: время, которое затрачивает рука на пропись буквы «т» обратно пропорционально способности эффективно перерабатывать информацию. А вот по величине отрыва перекладины от палочки, когда между ними образуется пустой зазор, можно судить о степени интеллектуального риска, вплоть до авантюризма и некорректируемой самоуверенности. Буквально, когда летит ввысь крыша моя, уже не до выверенного просчета происходящего. Сейчас людей, беззаветно верящих в будущее золотое Эльдorado, увеличилось во сто крат, но стоит ли под их безумные проекты растрчивать свои кровные? Мир будет жить и после крушения надежд даже очень и очень многих уверовавших в призрачный блеск.

Графологическая экспертиза позволит также довольно точно определить, насколько человек целостен и не подвержен ли он внешнему «зомбированию». Сейчас, кажется, это как никогда актуально. Мы все в той или иной мере подвержены внушению, но вот насколько далеко зашел процесс? Буква «о» раскроет эту тайну. Ее прописной овал окажется разорванным, нарочно обведенным, а главное – перечеркнутым, зачеркнутым либо будет иметь в своем внутреннем пространстве лишние графические элементы. Буква «о» – проекция индивидуального онтологического «яйца», суть сокровенное вместилище души нашего «я», и ему непозволительно быть даже слегка «надтреснутым». Вспомним, как сказочный Кощей ревностно прятал свое бессмертие. Сказка ложь, да в ней намек. Ну а как мы относимся к собственной «персоне», поведает, конечно, наше «я». Как прописное, так и строчное. По его выделяемости из ряда других букв легко диагностируется склонность к нарциссизму.

Всех возможностей графологии не перечислишь. Она вскрывает, подобно хирургическому ножу, или проявляет, подобно проявителю, тщательно замаскированные симптомы и комплексы человека, обнажая его подлинную натуру. О чем сам индивидуум может даже не догадываться. (Вообще-то, проводить графологический анализ, так сказать «лицо в лицо» – неблагодарная вещь, мало кто пожелает о себе знать всю подноготную. Иное дело – все о

ближнем. Так уж мы устроены, и тут ничего не поделаешь. Времена для святости еще не наступили.) И не будем забывать о полной или абсолютной конфиденциальности данного метода сканирования человека, ибо достать втайне несколько строк почерка не сложно.

Что еще? По почеркам индивидуумов достаточно легко спрогнозировать будущие межличностные отношения в группе, команде или личной жизни. Точно так же можно проследить изменения человека до и после каких-либо событий, мало ли что могло в душе перевернуться после пережитого. Также реально проследить реакцию субъекта на конкретную ситуацию (например, деловые переговоры) по его протокольным записям. По специфике прописи некоторых смысловых слов (название фирмы, обращение к кому-то, обещания или заверения и т. д.) можно расшифровать действительное отношение или настоящую реакцию писавшего на указанные в письме факты. Проще говоря, можно узнать правду о намерениях и мотивах, что является высоким классом любой целенаправленной психодиагностики.

1.2. ФИЗИОГНОМИКА: «ЛИЦЕВЫЕ» ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

*Открой свое личико, Гольчатая!
Из кинофильма «Белое солнце пустыни»*

*Пластический хирург не господин Бог: все не спрячет.
(...)*

*Понятия «лицо» и «персона» в нашем языке взаимозаменяемы.
Но так ли это на самом деле?
Козьма Прутков «Психолингвистические изыски»*

Физиогномика в самом общем смысле – психодиагностика человека по лицу (включая строение черепа) и лицевым морщинам (в последнем случае принято говорить о «физиодерматоглифике», но лучше не усложнять «навороченной» терминологией и без того достаточно непростую технологию). Благодаря этому методу мы можем определить генетические характеристики индивидуума, так сказать его природные задатки. Так, мощная челюсть выдает сильный тип нервной системы, но действительно ли человек воспользовался данным качеством по жизни, покажет физиогномическая «сборка» всех элементов. У того, кто и в самом деле оказался сильной личностью, помимо всего прочего, будут явно выделяться жевательные мускулы (так называемые желваки) да и сама челюсть окажется выдвинутой вперед. Большой рот при слабой узкой челюсти – генетически провокационный нонсенс для личности: есть непреодолимое желание захватывать, но нет возможности удержать и осилить добычу, т. е. аппетит ну никак не соответствует возможностям. Зато маленький рот свидетельствует об избирательности и даже щепетильности (иногда это воспринимается как капризность) в выборе объекта вожделения. Но зато «маленькоротые» своего никогда не упустят (что со стороны может показаться коварством). А вот развитые полные губы определяют так называемый сенсорный тип. Такие люди никогда не принимают решения, предварительно не прощупав ситуацию (в японском менеджменте это называлось бы «киди и посмотри сам»). И делают это они всеми доступными им органами чувств. На что, конечно, уходит время и пауза сенсорной переработки может затянуться. Зато потом в точности ответных ходов им не откажешь. Тонкогубые и большеротые, наоборот, на предварительную «разведку» много времени не тратят. И уж тем более в момент решительных действий их никак не упрекнешь в чрезмерной ситуативной рефлексии. Неполноте данных компенсируют быстрота и неожиданность атаки. Особенно если при этом еще и хорошо развит носогубный желобок. Впрочем, большое расстояние между носом и ртом создает предпосылки для авантюрного и волюнтаристского характера, т. е. повышается склонность

к необдуманному риску. В ситуациях неопределенности и непредсказуемости данное качество может оказаться решающим для победы, успеха или спасения. А вот нависающий над орлом, хорошо развитый нос весьма продуктивно повышает чуткость и адаптивность индивида к внешней среде. Про такого обычно говорят, что он «держит свой нос по ветру». Его антипод – мило вздернутый носик – «обеспечивает» его владельцу добрую толику самонадеянности в сочетании с наивностью, ну а если он коротенький, то еще и с недалковидностью. В эпоху расцвета дворянства барышня с таким «лицевым приданым» имела больше шансов выйти замуж. Еще бы: такая жена в дела мужа не лезла, довольствовалась очередным комплиментом, балами и нарядами, а как устроена жизнь, и не пыталась догадываться. Нос с горбинкой – гордость, высокомерие, неуступчивость и болезненная щепетильность при высокой чувствительности к выпадам и оскорблениям. Такие носы были у настоящих фрондеров и бретеров, т. е. в современной интерпретации – забияк и драчунов в вопросах чести, идеи и долга. Как известно, гены не изнашиваются и тем более не разбавляются. Потому не пытайтесь опрометчиво обидеть человека с явной горбинкой на носу – может ответить резко и очень жестко. Большие крылья носа – признак страстной натуры, вспыльчивой и очень энергичной.

Тонкие брови (ах, как любят их выщипывать барышни перед зеркальцем и в наши дни!) усиливают давление сознания вместе с нашим «эго» на чувства и непосредственную эмоциональность. Человек буквально теряет непосредственность и непринужденность, но зато он под завязку нагружен своими и чужими эго-установками и эго-программами. Отчего жизнь его становится беспокойной, нервной и, простите за выражение, какой-то стервозной.

Причем разобраться в хитросплетениях надуманного и возжеланного, равно как и в мотивах того или иного поступка, не всегда под силу даже опытному психоаналитику. Чего никак не скажешь о людях с хорошо развитыми бровями (вспомним «незабвенного» Леонида Ильича Брежнева, говорят, до того, как он впал в старческий маразм, это был очень непосредственный и приятный в общении человек). Вообще-то, волосы на лице – это наша витальная или биологическая сила. Может быть, поэтому колдуньи никогда не были коротко остриженными, а женщинам во храм Божий и по сей день запрещено входить с непокрытой головой. А вот сросшиеся брови – тревожный сигнал: мы имеем дело с подозрительным и необузданным в своих экспрессиях человеком. Пожалуй, у него инстинкты могут доминировать над социальными установками. Люди с короткой стрижкой пытаются таким образом произвольно усилить свое «я», особенно его сознательную часть. С такими можно пытаться договариваться, поскольку они привыкли сдерживать свои первоначальные побуждения. Впрочем, короткая стрижка (самоконтроль) и развитые скулы (нападающая коммуникация, склонность первым делать встречный шаг) выдают очень опасного и решительного бойца. Саморефлексирующей невротической паузы перед принятием решения у него не наблюдается. При впалых глазах он без страха и в упор смотрит на возникшую опасность, нередко подавляя ее проявление одной лишь силой взгляда. Выпуклоглазые, наоборот, предпочитают не разглядывать, а действовать, мгновенно и по сути оценив сильные и слабые стороны возникшей ситуации. Они быстро все сканируют глазами-«датчиками» и, найдя подходящую точку приложения, тут же решительно атакуют. Чаще всего им это удается.

И так далее. Физиогномический анализ не оставит без внимания ни одного органа или сегмента вашего лица. Считывание генотипа дает возможность выявить скрытые доселе побудительные импульсы в поведении человека, притом зачастую не осознаваемые самим субъектом. Кроме того, можно с большей достоверностью судить о его возможностях и склонностях. Чтобы случаем не поставить не на ту лошадку. История, увы, знает слишком много печальных примеров, когда выбор главного действующего лица оказывался совершенно неудачным. Например, типично длинноголовый (установочность, пониженная адаптивность), но с недостаточно мощной челюстью (отсутствие решительности в экстремуме)

и развитыми височными долями (склонность к рационализации) физиогномический тип фельдмаршала Паулюса оказался поистине роковым для судьбы всей наступательной стратегии вермахта в Сталинградской битве 1942 г. Генетические данные, как правило, имеют склонность проявляться в экстремальных условиях. Впрочем, так называемый индивидуальный стиль также во многом определен все теми же индивидуально-типологическими задатками.

Иное дело – топография морщин. Это уже абсолютно нажитое. Заметьте, их зачастую пытаются скрыть под макияжем или даже с помощью хирургического вмешательства. И не напрасно. По тому, какие и в какой части лица расположены морщины, можно узнать очень многое из биографии человека. Есть, например, морщины глобальной стратегической цели, они идут от внутренних уголков глаз (т. е. от переносицы) к скулам. Поверьте, такие люди весьма целенаправленно стремятся к задуманному, подчас подчиняя всю свою жизнь поставленным приоритетам. Присмотритесь: среди известных политических лидеров всегда найдутся те, кто взошли на властный олимп отнюдь не по воле случая. А те, кто склонны к компромиссам, неизбежно получают круги под глазами. Добавьте сюда еще и постоянный «перегруз» от взваленной и непосильной ноши. Вертикальные борозды на щеках предостерегают окружающих о том, что перед ними человек, который в случае чего «своего не пожалеет» (как говорится: «За нами не станет»). А вот бульдожий тип щеки выдает мощно работающую деловую хватку. Точно так же об успехе свидетельствуют морщины, удлиняющие уголки рта. Рот будто растягивается наподобие «сомовьего», чтобы не упустить, а ухватить и проглотить еще большую добычу. Не правда ли, под водой все, как в жизни? Если же рот свернулся трубочкой, то вы явно имеете дело с «жалобщиком» и просителем «конфетки». А вот ямочки на щеках – это хорошо, есть шанс, что с вами поделятся, а не будут грести все только под себя. Вертикальная морщина посередине лба – сигнал о чрезвычайно сильно развитом «эго». Такой индивид не привык подавлять свои желания и уж тем более упреждающе реагировать на ваши. Морщины, идущие от крыльев носа к уголкам рта, – прагматизм и практичность в делах, вплоть до меркантильности. Если же от крыльев носа пролегают глубокие морщины к нижним «желвакам» (т. е. к месту крепления нижней челюсти), то перед вами человек, который скорее «путник», нежели «приобретатель». Он готов все положить ради того, чтобы достичь задуманного, но вряд ли его цель окажется банальным свечным заводиком. Скорее, романтической мечтой о Рио... Еще такие люди слишком хорошо осведомлены о жизни, чтобы прятаться от нее за наивностью и радостью чисто материального приобретения. Иное дело – заняться чем-нибудь стоящим и всецело захватывающим.

Напротив, морщины от наружных краев глаза – всегда созерцательны. Они усиливают панорамность обозрения и формируют целостность видения. Еще – эффективно увеличивают проработку всевозможных поисковых вариантов, вплоть до самых неожиданных. Шахматисты, писатели, картежники, военные стратеги и просто много повидавшие на своем веку люди, а потому с толерантностью реагирующие на непонятное, – имеют развитую сеть таких вот морщинок, словно бы удлиняющих наружный разрез глаз. Действительно, зачем ломиться в закрытую дверь, не убедившись в отсутствии черного входа? Обходной маневр всегда ценится своей результативностью.

Маленькая, словно бы след от дуговых очков, поперечная морщинка на переносице, напротив – явное свидетельство перегруженности текущими делами и «неотложными» проблемами. За отдельными деревьями уже не видно леса, и нет конца и краю одолевшим заботам. Впрочем, в «текучке» есть свои плюсы: не надо думать, как убить свободное время, и жизнь воспринимается заполненной делами до самых краев.

Еще один немой свидетель жизненных неудач – так называемые блокаторы рта. Это маленькие поперечные морщинки в уголках рта, обычно они идут полукруглыми и визу-

ально не дают рту далее раздвигаться. Впрочем, так оно есть на самом деле. Индивид почему-то ограничивает свои аппетиты, не столько в гастрономическом, сколько в личностном и деловом аспектах. Он – на самоконтроле, чтобы казаться уступчивым, добрым и не агрессивным. Он в «обломе» своих личных экспансий и заявок. Видимо, не позволительно либо страшит груз очередных неудач и невротозов. Обычно при этом также обиженно подтянуты губы. Не нападать и не прикасаться! Пожалуй, так можно переждать «лихую годину», но можно ведь и привыкнуть. Тогда формируется устойчивый невротический комплекс: «Я бы многое смог, но мне не позволили...». Далее комментарии излишни.

Вертикальная морщина над переносицей (получается – посредине лба), увы, изобличает личность весьма эгоистичную и своевольную, живущую под девизом: «Я так хочу!». А вот если подобная морщинка расположена чуть ниже, как раз между бровями, то перед вами человек, способный настоять на своем в делах и решать прагматические вопросы, но вот лишних «бзиков» и капризов у него не наблюдается. Просто он веско ценит свое деловое слово и свои деловые принципы. Пожалуй, стоит попробовать с ним заварить кашу, она должна получиться съедобной.

Круговая морщина под нижней губой (может располагаться еще ниже, буквально на вершине подбородка) отделяет так называемый говорильный подбородок от рта и челюсти. Будьте осторожны – такой индивид сам не верит тому, что говорит. Слово для него – не более чем способ заработка, притом безо всяких правил. Впрочем, один принцип он истово исповедует: «Ложь – это не неправда, а всего лишь умелая дезинформация». Что и помогает ему выживать в нашем отнюдь не блистающем искренностью мире.

Морщины могут рассказать многое... Впрочем, физиогномический «портрет» личности – это отнюдь не механический перечень отдельных свойств и качеств, а скорее «сборка» расшифрованных фрагментов в единую целостность. И не вина физиогномики, что порой полученный «образ» без привычной ретуши может оказаться несколько неожиданным. Ну а претензии к зеркалу известно ведь, чем заканчиваются.

1.3. ЖЕСТЫ: ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИЛИ НЕОПРОВЕРЖИМАЯ УЛИКА?

До рождения фонетического языка его функции выполняли жесты.

Мнение антропологов

Язык – враг мой, так что же тогда говорить о жестах и мимике?!

Козьма Прутков «Памятка идущему на дознание»

Станцуйте мне бином Ньютона.

(...)

Жесты, в отличие от почерка и черт лица, гораздо легче подделать, т. е. изобразить то, что нужно на данный момент. С выходом в свет книги Алана Пиза «Язык жестов» это можно делать на надежной технологической основе. Окружив себя взводом имиджмейкеров можно в конце концов войти «в образ» до максимального его правдоподобия. Но... природа человеческая лукава: вдруг позабудешь заученный урок и произвольно дашь волю физиологически и психологически более адекватному мышечному движению. Жесты, поза, мимика – древнейшая система коммуникации человеческого сообщества (господин Павлов обозначил ее как первую сигнальную систему), и ее программные блоки чрезвычайно прочно закреплены в нашем подсознании (на уровне так называемой древней коры головного мозга).

Учтем, конечно, и культурные традиции, поскольку каждый народ и нация имеют свои особенности в передаче информации и душевного состояния посредством жестыкуляции. Однако слой социальной культуры всегда несоизмеримо более тонок, по сравнению с мощным пластом древнейших сигнальных рефлексов общения. Вот эти «коммуникативные архетипы» зачастую и прорываются произвольным движением в наших вполне современных и окультуренных жестах.

Так, поглаживание рукой нижней челюсти (или бороды, растущей там) что у русских купцов, что у дервишей и воинов Аллаха, равно как и у нынешнего менеджера всегда будет означать одно: готовность дать отпор и уверенность в своих силах. Провести рукой, даже невзначай, по широкой дуге подбородка – это проверка и стимуляция нашего древнейшего оружия защиты и нападения: челюсти с ее резцами и клыками. (Боксеры, кстати, именно так разминают свою челюсть, кусаться нельзя, но держать удар и наносить выпады нужно непременно.) А вот если человек касается (или подпирает рукой) самого кончика подбородка, то он готов скорее к словесному отпору, нежели к иным активным действиям. (Эспаньолка, короткая остроконечная бородка, традиционно ассоциируется с профессиями адвоката или преподавателя высшей школы.) Рука, подпирающая щеку, – явный признак утери интереса к происходящему, вследствие отсутствия ожидаемых материальных стимулов. А вот если рука будто невзначай потеревит свое ухо (например, типичный жест, чтобы поправить волосы в области ушной раковины), то будьте уверены – клиент проявляет стратегический интерес и пытается интуитивно просчитать будущее.

Жесты «с носом» требуют детализации. Притрагивание к самому кончику – стремление что-либо неприметно разузнать, куда-то тайно внедриться, не оставляя следов, и в целом разведать что-то деликатное либо пикантное. А еще – «выйти сухим из воды». Ощупывание и поглаживание крыльев носа (аналогично, простите, и ковыряние в носу) – неудержимое желание куда-то или во что-то обязательно внедриться, при необходимости производя разведку, что называется, боем. Потирание горбинки на носу – жест упрямства и желания отстаивать свою позицию или как минимум оставаться при своем мнении. Чуть выше расположена переносица, но касание ее (часто под видом утомления глаз) свидетельствует о смятении и растерянности из-за каких-то неотложных проблем. То же – потирание височных долей лба: человек напряженно пытается придумать некую комбинацию, чтобы выйти из создавшегося положения. Увы, оба жеста не из разряда победных, это скорее всего попытка отступить с наименьшими потерями. Опускание век – также защитная реакция от ситуации, которая явно не по душе. Зато когда произвольно притрагиваются к губам (либо, простите, их слегка облизывают) – это выражение неподдельного интереса к происходящему, желание все «пощупать» и «попробовать». Впрочем, женщины всех народов еще с давних времен умело научились имитировать эту произвольную реакцию.

Интересна расшифровка сигнальных функций пальцев. Снял покров таинственности с «распальцовки» известный психоаналитик Макс Люшер, который более известен своими работами по цветологии. Люшер подтвердил, что указательным пальцем мы действительно «тычем» – т. е. таким образом поучаем, морализируем, провозглашаем и т. д. Короче, власть ментора или моралиста. Добавьте сюда уверенность в том, что «так надо» и «я всегда прав». Не очень удачная жизненная позиция, но в эпоху идеологических диктатур прекрасно срабатывала. В наше время даже политическая идеология стала несоизмеримо гибче. Кстати, помимо самого жеста, наводящей информацией может послужить обилие украшений на самом пальце.

Психологическая функция среднего пальца – демонстрация власти собственного «я» (в астрологии подобную черту характера именуют «юпитерианской» – вполне адекватное сравнение). Вооружать средний палец массивным кольцом с камнем, а чаще перстнем-печаткой любят властные и жесткие натуры, для которых стремление повелевать, так же естественно,

как кому-то дышать. Демонстрация среднего пальца символизирует выражение персональной мощи, в том числе и фаллической. Изречения современного новояза вроде: «Я тебя сделаю» в жестовом эквиваленте изображаются именно средним пальцем. Что ж, каковы нравы, таков и коммуникативный язык.

Безымянный палец демонстрирует приверженность к устоям, традициям, нормам и архетипам. Не случайно именно он удостоился чести быть украшенным обручальным кольцом, ведь брак – институт весьма традиционный, архетипичный и консервативный. Вообще, люди, которые обильно украшают безымянный палец перстнями и кольцами, – классические традиционалисты и к тому же весьма болезненно чувствительные к своему имиджу, реноме, публицити, проще говоря – к своей репутации. Кроме того, они ярые приверженцы устоявшихся систем и правил и ни за что не рискнут их нарушать. Это их основная добродетель и одновременно – ахиллесова пята.

Самый интересный в психоаналитическом ракурсе палец, казалось бы, самый маленький и невзрачный – наш мизинец. Однако легко убедиться, что после отставленного большого это самый подвижный палец из оставшихся четырех. Более того, он один из самых крепких. Тот, кто много печатал на старых механических печатных машинках, могут данный тезис подтвердить, ведь на мизинцы положено (при слепом десятипальцевом методе) много буквенных клавиш. Поначалу печатать им трудно, но потом привыкаешь и убеждаешься, что мизинец – весьма грозное орудие не только для печатной скорописи. В ряде боевых искусств он очень и очень опасен, его используют для нанесения специфических ударов. В психоанализе (также по Макс Люшеру) мизинец – выразитель чувства противостояния, оригинальности на грани фола и эпатажа, провокационного фрондерства и просто утверждения собственной неповторимости и самобытности. Присмотритесь к окружающим: кокетка, если хочет показать себя оригинальной и своенравной, обязательно украсит свой мизинец гирляндой колец. А когда человек, беря в руку, скажем, бокал, далеко отставляет мизинец, он сигнализирует окружающим: «Я могу поступить по-своему и для вас весьма неожиданно». Непроизвольное постукивание мизинцем по столу, также будет означать неповиновение и стремление проявить себя более смело и неожиданно, чем того требуют окружающие. Это сигнал нетерпения и одновременно творческого вызова. Тот, кто любит поигрывать мизинцем, непременно готов перешагнуть через устоявшиеся правила и начать игру «за забором», т. е. действовать в стиле хеджа. Возможно, это всего лишь демонстрация или провокация, но субъект внутренне готов вырваться из тисков косности и традиционализма. В наше время сии качества щедро вознаграждаются, общество технологических свершений жаждет перемен и новых ощущений, как никакое иное, впрочем, в границах управляемости и определенной толики предсказуемости.

И наконец, сказ о большом пальце. Ну, с ним все так же понятно, как и с указательным. Его функция открыто говорит сама за себя. Большим пальцем мы что-либо захватываем и удерживаем. Большой палец символизирует наши реальные возможности, т. е. действительное, а не, скажем, властное могущество. Это то, что мы можем на самом деле самолично безо всякого опосредования. Большим пальцем наш далекий предок удерживал в руке дубину, потом – древко и рукоять. Большой палец позволяет руке сжаться в кулак, он – скрепляющий элемент. Древний оскорбительный жест – кукиш – самым непосредственным образом демонстрирует противнику, что у него ничего не получится, ибо палец схватывания и удержания бессмысленно зажат между указательным и большим, он дезактивирован и унижен (и большой палец, и его хозяин). Те, кто в жестах активно демонстрируют большой палец, – люди действия, жесткого прагматизма и практической сметки. Они прежде всего рассчитывают на свои возможности и готовы, засучив рукава, самолично реализовывать свои планы, то бишь быть хозяином своей судьбы. Благодаря чрезвычайно гибкому и широко отставлен-

ному большому пальцу первобытный человек смог многого достичь. Сей древний архетип, пожалуй, почти без изменений сохранился и в нашем подсознании.

1.4. ПОМИМО МОДЫ: ПО ОДЕЖКЕ ПРОГНОЗИРУЕМ

Le style c'est l'homme.¹

Изречение французского натуралиста Бюффона

В мелочах человек более искренен.

Одно из правил психодиагностики

Безусловно, современный человек одевается по моде. Кому охота быть «белой вороной», т. е. социальным изгоем. Но индивидуальные предпочтения все же нет-нет, да и вырываются наружу. Одеваясь «для других», мы подчиняемся внешним требованиям к собственному заявлению – имиджу и потому приходится терпеть неудобства ради собственного пиара. Одеваясь «для себя», мы проецируем вовне свой собственный образ, окружаем себя своей комфортной оболочкой – на примере одежды – самым что ни на есть непосредственным способом. Одежда «для себя» выражает наше подспудное устремление именно таким быть, а не просто казаться. Как уловить разницу, тем более что мода и правила делового этикета порой весьма жестко унифицируют личность. Да очень просто! Понаблюдайте за человеком – насколько комфортно он себя чувствует облачившись «во вторую кожу». Считайте с выражения лица, мимики, жестов и поведения, какие чувства он вкладывает в свой облик. Но главное определите – нравится ли ему таким быть или нет? Буквально: это «его» или «не его»? Попадая в зону «комфортного «я» мы действительно преобразуемся: исчезает скованность и неуклюжесть, позерство и многозначительность движений (так называемая грация манекена), осторожность и мнительность с оглядкой на то, «правильно ли я выгляжу и соответственно ли себя веду?». Зато появляется уверенность и спокойствие не только во взгляде, но и в общем облике, в жестах, позе – раскрепощенность, легкость и ощущение комфортной приятности с неким оттенком воодушевления: «Мне так вот хорошо, и я к этому стремился». Когда человек одевает то, что ему больше всего подходит, он будто возвращается после тяжелого рабочего дня домой. Еще момент: подметьте то настроение человека, с которым он облачается в одежду выходного дня без приема гостей. В своем личном быту человек полновластный хозяин. Его психологический портрет мы по возможности и должны «снять».

Одежда, которую мы носим, – вторая кожа нашей природы.

Козьма Прутков, бывший мастер индпошива

Давайте рискнем поговорить о тканях и фактуре. В аспекте практической психодиагностики – рискуем нарваться на «доброе» слово от модельеров и закройщиков. Хотя... Им, может, тоже будет интересно. Итак, вельвет предпочитают люди комфорта, благоустройства и обеспеченности. Вы всегда их сможете купить, предложив достойную цену. В случае шантажа или угроз можете быть спокойными, это – блеф. «Вельветовые» особи сами боятся жесткого сценария. Они взамен предпочитают богему, и это хорошо. Ведь кто-то должен создавать шарм приятной куртуазности в сочетании с тугой барсеткой. Велюр или замша представляет собой кожу, весьма приятную на ощупь, но плотную и прочную. В таком случае к чувству комфортности добавьте силу и желание всячески защищать свой уют в сочетании с нажитым богатством. Более того, чем плотнее велюр или замша, тем выше готовность у ее хозяина непрерывно расширять свои владения, руководствуясь мудрым политическим

¹ Стиль – это человек.

кредо: «Хочешь устойчивого мира – готовься к войне». Если вы посягнете на его права или, чур, сферы влияния – готовьтесь к немедленному отпору. И пусть вас не удивит неприятный сюрприз – те, кто страстно любят облачаться в велюр или замшу, имеют втайне припасенный «прикуп», а еще – до поры времени не разглашаемые полезные связи. Не обольщайтесь, пожалуйста, внешней мягкости и улыбчивой доброжелательностью – у такого человека присутствует весьма жесткий расчет на предмет будущих дивидендов во всем и вся. Вы не окажетесь исключением. Преимущество кожи еще в том, что она все-таки толстая и непробиваемая.

Любители «чисто» кожаной одежды хотят не только чувствовать себя защищенными, но и иметь карт-бланш для нанесения атакующего удара. Имидж «крутого парня» традиционно подкрепляется еще одной кожей на теле. Чувство неполноценности, снобизма в сочетании с неуверенностью также припрятано за кожаной твердыней. Облаченный в кожу вспыльчив и агрессивен, поскольку до конца не может удовлетворить ущемленное самолюбие. Вместо признания со стороны окружающих, приходится заставлять и диктовать, обижаться и ревновать. В конечном счете черствость и эгоизм станут второй натурой такого индивида, и не во «второй коже» ведь дело – последнюю можно просто снять. Присмотритесь также внимательно к фактуре самой кожи – из проведенных наблюдений вытекает следующее правило: чем грубее материал кожи, тем «настоящее» человек в своих амбициозных устремлениях и заявках. Толстая, но хорошо обработанная кожа, без всяких изысков и ненужных «финтифлюшек» выдает человека, для которого бороться за место под солнцем – что для Василия Ивановича Чапаева носить шашку. Чем больше на одежде угрожающих элементов (погончики, заклепки, тяжелые металлические пуговицы, цепочки и т. д.), тем явственнее типаж: «Ты меня бойся – я крутой». А по сути – таковым хочу казаться либо когда-то таким был, но незаметно разменял жизнь на «погремушки». Бывает. Тонко выделанная, очень мягкая, с шитьем и на вид почти декоративная кожа – намек на желание жить красиво, комфортно и готовность ее «носителя» в случае чего тут же показать зубки. В драке за мечту вождельного стиля жизни можно и куснуть. В болевую точку и наверняка, потому что долгой изнурительной войны и лишений индивид никак не предполагает. Кожаное изделие в стиле «крэк», а также лакированная кожа – стремление быть мобильным, жестким и модернистским одновременно, а также навязчиво акцентуировано стремление к престижу и блистательному успеху. Эдакое суперменство в блеске софитов. В конце концов, все мы в той или иной степени падки на славу и обожание. Облаченным в блестящие кожаные «доспехи» хотелось бы сего особенно.

Бархат – однозначно заявляемый имидж преуспевания, достоинства и снобизма. Можно сказать и по-другому: элитарность плюс комфорт. Желательно, чтобы и то, и другое было навечно закреплено в правах и возможностях. Чтобы так было всегда. Впрочем, не спутайте представителя родовой элиты с выбивающимся в люди, слегка разбогатевшим мещанином. Если уж больно хочется побыть «знатью», то можно облачиться и в бархат. В жару и не к месту, например. Истинное достоинство – это намек на престижность, но уж никак не кричащая назойливость среды приглашенных на деловой фуршет или коктейль. Припасите лучше что-либо из бархата для посещения оперы. Но тогда лучше не опускаться в метро – странно, согласитесь, наблюдать в демократической подземке человека в таком престижном одеянии. Хотя почему бы и нет, в пику тому же снобизму и протоколу?

Те, кто страстно любят фланель, почти открыто заявляют о желании получить ласку, внимание и заботу о своей особе. Видимо, они в детстве недополучили теплоты. С другой стороны, сам индивид может оказаться весьма эгоистичным и капризно-требовательным. Может быть, его в нежно-розовом возрасте перебаловали? В обоих случаях мягкая и податливая фланелевая ткань компенсирует индивиду ту долю симпатии и сочувствия, которую он почему-то недополучает от окружающих уже во взрослом возрасте. Как ни странно,

но «фланелевая» личность в драке за житейские блага превращается в «стального терминатора» и оказывается удивительно глухой к мольбам всех, кто встал на ее дороге. Фланелевая рубашка, как вы уже поняли, ближе всего к собственному телу.

Волосатость, равно как и шерсть, в психоанализе является выразителем биологической чувственности и витальной силы. Шерстяной свитер добавляет нашим цивилизованным натурам некую толику чувственной непосредственности и генетической (слово «дикий» как-то не хочется употреблять) силы. Надев свитер или пуловер, мы становимся более раскованными и импульсивными, у нас появляется чуточку больше активизированного подсознания и образного восприятия. Мягкий и приятный на ощупь трикотаж – безусловный сигнал готовности к контакту в более непосредственной и эмоциональной форме. Женщины-«кошечки», пожалуй, это знают гораздо лучше автора. Ну а если приятные формы облеклись в пушистую ангорскую шерсть (то же мохер), берегитесь вдвойне: за каждое ответное «мурлык» могут преобильно царапнуть... по вашей барсетке. Либо удивительно наградить ответной нежностью. В любом случае не оставят без внимания, раз вы приглянулись «ангорской» особе. А вот свитер толстой вязки выдает совершенно иное: такие люди честны и откровенны, но вряд ли захотят поступиться своими принципами в угоду других. Впрочем, и нападать они зря не станут, разве что вы вторглись на их территорию. Податливость изделий из шерсти грубой вязки весьма обманчива, и здесь мы сталкиваемся с адаптивностью, но уж никак не с угодливостью и моральной лабильностью. Впрочем, элемент защиты от внешней среды в грубом шерстяном трикотаже всегда присутствует. Налицо некая двойственность: хочется остаться при себе и в то же время – при деле. Ну, с делом все в порядке – «грубошерстные» индивиды предпочитают упорно и много работать, притом не обязательно в управленческой связке, а самолично. Трикотаж тонкой вязки предпочитают личности, умеющие очень эффективно адаптироваться к окружающей среде, но... при этом с безусловной пользой для себя. Только в отличие от «длинношерстной» фактуры, «короткошерстный» материал дает возможность более тонко чувствовать партнера и его сигналы, да и вообще, создает максимально благоприятный эффект для пластической подстройки к ситуации. Одежда из тонкого трикотажа – позиция человека, заведомо ведомого, готового получать за свою адаптивность определенные дивиденды. Что вполне заслужено.

Шелковые изделия, кажется, в глубоком психоанализе не нуждаются. Шелковая ткань – символ праздника, торжества и веселья одновременно. Добавьте к сему еще элемент престижности и шарм некой удачливости. Те, кому фортуна особо щедро улыбается и кажется что праздник никогда не кончится, – с удовольствием предпочитают дорогую натуральную шелковую ткань. Шелковый шарфик у женщин или шелковый галстук у мужчин однозначно повышают внутренний личностный статус их владельцев. Удача, как известно, почему-то чаще обходит стороной скромняжек и льстит тем, у кого в глазах горят звезды. «Шелковые» особи дорого ценят свою персону. Впрочем, до тех пор, пока конъюнктура на их стороне. В шелковой рубахе долго сквозь тернии к звездам они точно продираться не станут. Есть только миг упоения, и его стоит вовремя оседлать. Пожелаем им удачи.

Коттон, или плотный хлопок (cotton и есть в переводе с английского «чистый хлопок»), – ткань, которая очень четко определяет зону облаченного тела от окружающей среды. Иными словами, – это граница, демаркация. Чем плотнее и жестче хлопчатая ткань, тем явственнее индивид разделяет мир на «мое» и «не мое». В принципиальности подходов и четкости формулировок ему не откажешь. В конечном счете это жесткие бойцы, но только на избранном направлении. Во всех остальных случаях они руководствуются предельно здоровым рационализмом без излишних сантиментов. Зато от «своего», пожалуй, за просто так не отступят. Войти в доверие к ним непросто, но если вас пропустят за «демаркационную» линию, считайте – вы член его семьи. Согласитесь, было непросто, но дело оказалось стоящим.

Скажем пару слов о льне – эластичной, прочной и очень гигиеничной ткани, в которой легко дышится в жару и тепло в непогоду. Лен – это практичность и адаптивность, без той толики жесткости, которая свойственна коттону. Можно добавить, что любящие льняные изделия открыты и весьма надежные личности, дружелюбны и лишены снобизма. Вот только садиться им на голову не стоит – лен очень прочен на разрыв и долговечен, может, поэтому люди, его обожающие, способны перетирать даже камни. Уж лучше дружить без корыстных побуждений – так надежнее.

Дорогая костюмная ткань, например бостон, выдает личностей, умеющих не только держать свое слово, но и воплощать его в делах. Ну что тут еще добавишь? Форма и стиль обязывают держаться, даже если в силу сложившихся жизненных обстоятельств хотелось бы пойти на понижение своей личной миссии. Костюмная ткань типа мундирной (очень плотная, мелкая по фактуре полушерстяная ткань) добавит ее почитателю упрямство и догматизм в отстаивании своих принципов. Но, как ни странно, обратной стороной гражданского мундира окажется тщательно скрываемая чувственность. Вот только отмычку к сердечному ларцу хозяин очень тщательно спрятал. Да так, что со временем там все истлевает.

Обойти молчанием джинсовую ткань не получится никак. Она прочно завоевала позицию «на все случаи жизни». Плотная и жесткая джинсовая ткань по диагностическому психоанализу близка к коттону, ее предпочитали ковбои, золотоискатели и прочие искатели приключений. Их девизом было правило: «Или делай, или – умри». Такая одежда одновременно и защита, и некий буфер, чтобы подготовиться самому к нападению. Жесткая джинсовая ткань – это диктат сильной личности, выкладывающейся в деле до конца, но без деструктивной агрессивности, т. е. либо подчиняйся мне, либо уходи, я справлюсь и без тебя. Еще один аспект джинсы: декларируемая личностная независимость и автономия, равно как и устойчивое пренебрежение к сословным правилам и снобистскому упреждению. Увы, если что-то становится символом, значит, в нем этой истины уже нет. «Настоящие» высокопрочные джинсы ныне становятся такой же роскошью и заявкой на элитарную уникальность, как подержанные и отреставрированные мотоциклы 60-70-х годов ушедшего века. Мягкие разновидности современной джинсовой ткани – это прежде всего утилитарность, прагматизм, практичность и унифицированность как стиля жизни, так и образа потребления. В последнем случае еще подразумевается неразборчивость в средствах и потребительская адаптивность к доминирующим тенденциям. Как ни цинично это звучит, но современный человек, облаченный в расхожую джинсовую ткань, – такой же «товар», как и его одежда. Мягкие джинсы недолговечные и быстро изнашиваются, после непродолжительной носки их уже можно воспринимать как секонд-хенд. Век «рабсилы» скоротечен?

Клубный костюмчик сделайте посвободнее, чтоб кобура не топорщилась.

Козьма Прутков, из эссе «Блеск огней казино в сточной канаве»

Жора, только не расстегивайся, у тебя на пузе пуговица от сорочки оторвалась!..

Услышанная мимоходом фраза

Стиль самой одежды, а не только ее материал может многое поведать психодиагносту. Всех фасонов не перечислишь, но вот хотя бы некоторые характерные детали.

Прежде всего обращайтесь внимание на воротнички. Да, те, которые вокруг шеи от рубашки или новомодного сюртука. Воротник рубашки также достоин внимания: мягкий, жесткий, остроконечный или округленный, с пуговицами на воротничке или стойкой – все имеет свое обоснование, и поверьте, им не стоит пренебрегать. Шея – проекция таких чувств, как гордыня, упрямство, своеволие, покорность, сила и адаптивность. Надо уметь

различать нюансы. Прежде всего обращайтесь внимание на то, как свободно шея может двигаться, насколько она гибка и подвижна.

Жесткий воротничок-стойка выдает человека, который истово верит в силу своего убеждения и предназначения. Его упрямству и амбициям можно слагать оды, а там, глядишь, и партер почитателей образуется. Не важно, по каким причинам, главное – видимый результат почитания и поощрения. Воротник-стойка непроизвольно поднимает голову вверх и делает ее неподвижной – чем не окаменевшая статуя командора? Поступиться принципами – ни в жисть! Но самое интересное – люди «стоящего воротника» испытывают душевный трепет перед мифом силы и авторитарной машины. Если не порулить, то хотя бы поприветствовать! Отнесите к данному типу также воротник-стойку с бабочкой – и добавьте сюда явно выраженное честолюбие, снобизм и тщеславие. Для смягчения диагноза – еще толику эстетических претензий и артистического шарма. Хотя с последней характеристикой будьте осторожной: к внешним аксессуарам необходим еще соответствующий стиль и поведение. Впрочем, талантливо играть чужую роль еще никому не возбранялось.

Интересен психоанализ любителей легких свитеров-«водолазок», или так называемых гольфов, под костюм. Воочию, казалось бы, открытость и демократичность. Но не обольщайтесь. В данном случае мы имеем дело с показательным сокрытием собственной гордыни и тайного упрямства. Шея ведь прикрыта! Можно сказать и более неприятное: такой человек скрытен и может долго прятать кулак в кармане. Еще у него может быть целая куча комплексов по поводу собственной неполноценности. Естественно, самолюбие у него также весьма ранимо. Ну, как говорят в народе: «если со временем не попустит, то – парализует».

Иное дело – свитер под пиджак без ворота – пуловер. Вот здесь действительно можно говорить об открытости индивидуума. Вплоть до безапелляционности и поведения на грани фола. Иными словами, демонстрируемая позиция гласит: «Я открыт, но могу постоять за себя!». О каких-то барьерах щепетильности, мнительности или приверженности догмам воспитания говорить не приходится. Вместо упомянутых качеств – непосредственность, импульсивность и убедительность реагирования на вызов внешней среды. Пожалуй, следует еще раз подчеркнуть динамичность и мобильность как характерологические качества.

Обращайте внимание на костюм-тройку, в наше время это уже почти индивидуальный стиль. Жилетка под пиджаком – своеобразный грудной щит, к тому же она отлично собирает и концентрирует энергию в области грудного отдела, не позволяет расслабиться и «размякнуть». Таким образом, есть перед нами человек, который прежде всего контролирует проявление своих сердечных чувств и сантиментов, а также весьма и весьма щепетил в вопросах чести, идеологии и ментальности. В вопросах долга и обещаний на него, скорее всего, можно будет положиться. Если только предложенное вами не идет в разрез с его принципами. И еще один интересный момент – облаченные в костюмную жилетку люди всячески стараются уйти, убежать, самоустраниться от всяческих межличностных дрызг, прежде всего – сердечных, а также всякой бытовой и суетной неурядицы. Для этого они и окружают себя непроницаемым барьером. Костюмная жилетка, особенно если она застегивается высоко под шею – почти идеальный щит для того, чтобы пребывать в автономности и гордом неприсоединении. Только не путайте, пожалуйста, избегающую «нагружаемых» контактов щепетильность данных индивидов с малодушием или пугливостью. Как раз наоборот, имея «щит» на груди, очень легко держать свою марку и при необходимости неожиданно пойти на обострение отношений. Вы можете оказаться неготовыми к столь жесткому отпору. «Тройки» зачастую предпочитают жесткие лидеры-одиночки, для которых кризисные ситуация – почти родная стихия. Сие стоит учесть. Как и тот факт, что кое-кто может соблазниться одеждой «мимикрией» под означенный стиль. Но тогда он будет чувствовать себя весьма неудобно, будет скован в движениях и при первой же возможности сбросит ненужную «броню».

Присмотритесь также, насколько комфортно чувствует себя человек в галстуке и как плотно облегает его узел воротник сорочки. Чем жестче увязка «воротник – узел галстука», тем упрямее и несговорчивее может оказаться ваш предполагаемый партнер. Он последователен и весьма догматичен в своей бизнес-деятельности: не пройдя предварительно оговоренный пункт А, вряд ли станет рисковать в пункте Б. Чем сильнее вы будете на него жать, тем жестче окажется сопротивление с его стороны. Но если все идет по плану взаимных договоренностей, то за результат совместной работы можно не беспокоиться. Напарник не подведет, даже если придется преодолевать случайно возникшие форс-мажорные обстоятельства. Недоделки и проколы он будет устранять методично и тщательно. Есть некоторая закономерность: чем эстетичнее воротник рубашки и галстук гармонируют с общим стилем («красиво все смотрится»), тем щепетильнее индивид переживает за качество выполненной работы. Впрочем, в некотором позерстве ему также не откажешь, что нынче воспринимается как уверенно заявляемый личный бренд. К слову, воротник рубашки «на выпуск» выдает индивида куда более самоуверенного, даже нахального. А вот привычка ходить без галстука, но с обязательно застегнутой верхней пуговицей воротника – педантичность на уровне самоконтроля, а также показную скромность, которая вполне может скрывать тлеющий жар громадных амбиций. Кстати, боязнь того, что просквозит шею – явно негативная реакция на вызов любых перемен, равно как и пониженный уровень адаптивности. Расстегнуться не пробовали?

Картуз на голове, чтоб свои узнавали.

Уличная дипломатия

Хотелось затылок почесать – да вот шляпа мешает.

Адаптационные проблемы «выдвиженца»

Хотелось бы вскользь упомянуть в психодиагностическом аспекте наши головные уборы. Например, кожаные кепки выдают предельно активного и очень целеустремленного человека, легкого на подъем, отличного оперативника и в целом весьма деятельного и практического руководителя, не любящего застревать на мелочах («лес рубят – щепки летят!») и уж тем более не склонного к депрессивным застоям или сентиментальному созерцанию того, что с миром проделывают другие. Будете удивлены, но вот кепи из мягкого кашемира засвидетельствует несколько иную характеристику: гораздо больший акцент будет сделан на стремление достигнуть комфорта и богатства, появится намек на повышенную осторожность и даже невротичность, усилится рефлексивная составляющая, а вместе с ней – субъективная избирательность реагирования на внешние сигналы. Вместо активного вторжения – выжидающая позиция человека, зорко следящего из-под прикрытия: что там – свои или чужие, то или не то? Впрочем, вершина прицельного всматривания в близлежащее оперативное пространство принадлежит блейзерам – они до предела суживают панораму обзора, но зато многократно усиливают центровое фокусное видение. Блейзеры очень любят лидеры одной, но «всепобеждающей» парадигмы. Точного им прицела.

Фуражки, особенно с высоко поднятой тульей и лакированным козырьком, – самый что ни на есть триумф честолюбия, властности и гордыни. Своего рода маленькая корона на голове. Что ж, всякую часть тела следует украшать, чтобы вызывать невольное почтение, обожание, трепет и страх у взирающих. Впрочем, настоящая власть и действительная диктатура вполне довольствуются менее роскошными, но более вескими фуражками «а ля Сталин» или «околоточный городской». Неброско, но убедительно. А вот современные полицейские котелки с козырьком, как говорится, ни туда, ни сюда, нечто среднее между лакеем, господином и спортсменом. Поди угадай, что сие значит.

Цилиндрический котелок (не улыбайтесь, мода имеет свойство возвращаться на круги своя) куда более определенен: респектабельность, покоящаяся на неких условных правилах

и законах, действующих по соглашению. Кстати, многие теоретики современного бизнеса пытаются загнать его в подобие большой, но регулируемой резервации. Для его же, бизнеса, пользы. То есть чем больше правил и условностей, тем выше шансы на успех в них играющих. Увы, в нашей реальной быстротечной жизни все образуется чаще всего как-то неожиданно и неправильно, в результате чего человеческая популяция все же потихоньку развивается. Фрак и котелок – дань беспечному ликованию, что теперь «так будет всегда». Стоит лишь разбогатеть. Право, немного жаль расставаться с таким беспечным позитивом.

Иное дело – шляпа, особенно с широкими и слегка опущенными полями. По большому счету ей не страшны ни палящие лучи солнца, ни пронизывающий ветер, ни лезущая в глаза пыль. Удобно и эффективно выдерживать паузу и дожидаться своего момента. При этом сохраняется панорамный кругозор, а куда именно смотрят глаза из-под слегка опущенных полей, не так просто уловить. И если длинный пиджак позволяет мужчине скрывать свои пылкие чувства, то длиннополая шляпа – прочие стратегические интересы, простите за грубоватую шутку. Но доля истины во всем этом есть. Учтите также, что человеку в шляпе чужды соблазны внешнего блеска (мы не будем брать в расчет сувенирные сомбреро и расцвеченные гуцульские «капелюхи»), а потому предпочитает быть скорее кукловодом в тени, нежели заводной игрушкой на троне. Его интересует реальная власть, и совсем не интересуют те, кто любопытствуют: а кто там под шляпой? Граница тени неприкосновенна, в противном случае готовьтесь выдержать встречный взгляд – в упор. Ну а когда-то расхожая насмешливая фраза «эх ты, шляпа!» относилась к слабосильной прослойке интеллигенции давно ушедших «брежневских» 70-х, которую, по сравнению с «пролетарским гегемоном», даже не признавали общественным классом. Сама в «шляпах» партийная номенклатура видимо ревниво реагировала на любые происки социальной мимикрии. Просто запретить ношение было уже как-то не с руки.

Вязаная, плотно облегающая голову спортивная шапочка – антипод надуманным ролевым статусам прочих головных уборов. Впрочем, в наше беспокойное время «свой» имидж она обрела прочно. Удобна, неприметна, сидит на голове как влитая, легко опускается на лицо или приподнимается на лоб повыше. Все зависит от конкретной функциональной надобности. Личности, не расстающиеся с вязаной шапочкой даже под стильное пальто, как правило, бойцы по натуре и всегда предпочитают быть наготове. Дополнительная шерсть на голове – стимул к раскрепощению инстинктов и дремлющих архетипов подсознания. Кроме того, активизируется образное правое полушарие. Человек «в шапочке» будет действовать ситуативно и в то же время импульсивно. Это стоит учитывать, чтобы потом не сетовать на собственную запоздалую контрреакцию.

Ну а если индивид старается по возможности вообще обходиться без головных уборов? Как минимум он хочет постоянно пребывать «здесь и теперь», получая образную информацию без каких-либо даже малейших искажений. Еще немножко форса и постоянной бравады, впрочем, готовность к спаррингу может оказаться не показной, если, конечно, уши не замерзнут. Ну а если серьезно, то открытость ушей – очень серьезный плюс для чрезвычайно эффективных и внезапных действий на упреждение. Вслушивание в ситуацию для противников ничего доброго не сулит. Но, кажется, мы начали исследовать уже чисто физиогномические факторы...

1.5. ОТВЕТЫ ТЕХ, КОГО МЫ ПРИРУЧИЛИ

– У вас есть хобби?

– Нет, в свободное время я продолжаю любить родину, работу и семью.

Козьма Прутков «Анкетирование перед заграничной командировкой»

Разводите рыб! За ваш счет они не греют космос.
Совет физиков

Человек раскрывается в мелочах и деталях, надо только уметь их подмечать. Конечно, можно полностью вжиться в чужую роль, но даже она будет носить отпечаток индивидуальной неповторимости. Например, в той или иной привязанности и любви к братьям нашим меньшим, т. е. животным. Котов любят натуры независимые и не терпящие вторжения в их личную жизнь. И еще они высоко ценят комфорт и всяческие бытовые удобства, не страдая при этом «вещизмом». Привязанность к кошкам добавляет такие черты, как коварство и умение в случае необходимости понравиться окружающим. Из социума они всегда сумею «скачать» выгоду для себя, оставаясь максимально свободными. Впрочем, необязательными их не назовешь, ценя свою свободу, они с такой же ответственностью относятся и к интересам других. Просто предпочитают лишней раз ни во что не вмешиваться.

А вот собаку всегда заведет тот, кто не только плохо переносит одиночество, но и стремится сделать карьеру. Прежде всего в сфере управления, поскольку пес – идеальный «полигон» для наработки командных навыков. Он также компенсирует дружбу и преданность в человеческих отношениях. В какой-то степени любители собак потерпели в этих делах фиаско, скорее всего, из-за привычки командовать и крайне нетерпимого отношения к любым проявлениям оппозиционности. Авторитарность у них, что называется, в крови. От окружающих они требуют прежде всего послушания и еще раз послушания. «Кто не с нами, тот против нас» – их любимое жизненное кредо. В своих крайних проявлениях оно приобретает более зловещую формулировку: «Если не раб, то – враг». Впрочем, надо учитывать еще и породу собаки, которую выбирает индивид. Любители такс, например, вряд ли будут агрессивны по натуре, они отвечают на искренность и доброту крепкой привязанностью и надежностью отношений. Разорвать и предать дружбу для них почти невысказано. И под их всегдашней приветливостью будет скрываться достаточно твердый и принципиальный характер. К тому же они весьма щедры и готовы прийти на помощь. А вот любители ротвейлеров могут оказаться весьма жесткими «авторитарщиками» и «накопителями», но при этом явно избегающими риска и импульсивных решений. Им нравится надежность, основательность и предсказуемость мира, который их окружает. За это они и будут весьма и весьма настойчиво бороться. Любители овчарок – отличные системологи, преклоняются перед интеллектом и не прочь иногда сыграть по крупному. К риску их толкает сильно развитое честолюбие и интеллектуальная самоуверенность. Те, кто заводят доберман-пинчеров, – всегда готовы к действиям, очень мобильны, наблюдательны, выносливы и исключительно целеустремленны. Они не терпят проволочек, формализма и занудства. В делах больше рассчитывают на себя и предпочитают автономный фронт работ. Ценители собак бульдожьих пород живут по принципу: «Не тронь меня, а то пожалеешь!». В своем кругу – отличные друзья и весьма надежные компаньоны. Если, конечно, ими не пытаются командовать, помыкать либо «пробрасывать». Тогда, конечно, придется столкнуться с бульдожьей хваткой и агрессивной неуступчивостью. Многочисленное семейство терьеров (фокстерьеры, бультерьеры, эрдельтерьеры) выбирают личности, склонные переоценивать фактор силы. Решительности и целеустремленности у них также не отнимешь. Но главное – создать имидж силового превосходства в узкой сфере жизненных интересов (все остальное их менее интересует), также можно намекнуть на серьезность «крыши» над ними.

О собаках, пожалуй, достаточно. Всех пород не перечислишь, но глядя на четвероного друга, всегда можно ассоциативно представить характер его хозяина. Надо только чтобы они прожили пару лет вместе (даже строптивый пес со временем неизбежно подстраивается под хозяина). Их взаимоотношения – это почти откровенная копия того, что ожидает данный

индивид от окружающих. Так что не упускайте возможности бесплатно получить столь ценную информацию.

Ну а кто же любит разводить рыб и рыбок – в аквариуме либо в собственном пруду (сейчас возможности имеются)? Как правило, натуры ранимые и потому стремящиеся «построить» вокруг себя порядок и гармонию. Поразительно, но в расчетливости, прагматизме и педантичности им не откажешь. Эдакие «наполеоны собственного домостроительства». Чтобы добиться желанного «орднунга» (нем. – порядок), готовы быть в чем-то холодными и даже беспощадными. Гармония мироустройства, как и красота, требует жертвоприношений. А во всем остальном они романтичны, чувствительны и адаптивны. Как правило, это весьма неплохие семьянины, партнеры и сослуживцы, потому что действуют исключительно по расчету. И «за просто так» своих схем никогда не меняют. Очень осторожны и в свой интимный мир впускают только избранных и далеко не сразу. Зато потом сторицей вознаграждают счастливица своей пылкостью и преданностью. Если собственный мир обустроен, почему бы теперь в нем и не понаслаждаться?

Те, кто содержат в своем доме крыс, мышей, хомячков, ручную ондатру или нутрию, но не в качестве предполагаемого гастрономического деликатеса, – прежде всего натуры очень деятельные, работающие, до крайности любопытные и, как ни удивительно, не агрессивные, к тому же любящие уют и чистоту. От скандалов и всяческих проблем они предпочитают убегать в свою работу, которую, как правило, выбирают по интересу.

Пауков разводят не только те, кто ленятся убирать в квартире пыль и паутину. Паук – символ одиночества, предельного терпения, трудолюбия и упрямства. Можно также добавить, что свои интересы арахнофилы (в переводе с научного – пауколюбы) порой готовы отстаивать даже ценой жизни. Но тем, кого они любят, пожалуй, очень повезет. Вот только разорвать отношения будет трудно – жалко будет расставаться с комфортом и ежесекундной заботой. К тому же люди-«пауки» почти трагически переживают любые разрывы с близкими. Ведь ради них они готовы не только на самопожертвование, но и на хитрость и коварство. Кроме того, они умеют плести свою сеть на много ходов наперед. Как говорится, выигрывает тот, кто смеется последним. А потому их невзрачность всегда обманчива. Учтите также, эти люди скорее изображают страх, нежели его испытывают на самом деле. Пожалуй, они из разряда охотников-одиночек.

Интересен психоанализ тех, кто любит заводить черепах. По большому счету, это попытка уйти от проблем и треволнений современной суеты. Вернуться, так сказать, к естественным истокам. У таких людей мощно развито подсознание, они способны тонко и целостно чувствовать и передавать взаимосвязь времен, явлений и процессов. Вот только выводы, равно как и их поведение, могут показаться окружающим несколько иррациональными и не совсем объяснимыми. Они – «импрессионисты своей судьбы», и лучше жить бы им где-нибудь на первозданных атоллах. Там, где Мировой океан доверчиво лижет пятки прагматичным жителям суши.

Разводить маленьких (до двух метров) удавчиков нынче модно и эпатажно. Гости – кто в обмороке, кто в восторге. Змеи мало едят, гигиеничны, легко приручаются и абсолютно преданны хозяину. Главное – подавить в себе биологический инстинкт страха перед пресмыкающимся «гадом». Поэтому серпентофилы (то же, что и змеелюбы) как минимум готовы перешагнуть через предрассудки и обывательские установки. Пожалуй, даже больше – у таких людей крепкая нервная система и отличная интуиция. Они стремятся перешагнуть барьер понятных и разрешенных истин. По ту сторону «забора» может оказаться куда интересней. А потому их взгляд на мир абсолютно диалектичен – в настоящем понимании этого слова.

И напоследок немного юмора. Свинья – не только сало, отбивная, колбаса и холодец. Она также может быть другом, товарищем и братом нашим меньшим. Те, кто удосужится

завести себе свинку, как это делают на Западе и в Юго-Восточной Азии, – точно принимает жизнь во всех ее проявлениях. И никогда не побрезгует отыскать жемчужину в куче, ну, догадываетесь сами, чего. В конце концов, дружить со свиньей – уметь хорошо держать нос по ветру. Как это отлично умеют делать свинушки – в отличие от людей они преданны и дружелюбны.

1.6. МЕДИЦИНСКАЯ КАРТА

Болезнь уже не подсказывает – она наказывает, но вначале были симптомы.

Непреложное житейское правило

Наш непогрешимый характер, к сожалению, помещен в некое тело...

Просто сентенция

А теперь еще один метод диагностики по более надежным и прогностическим критериям. Таковыми являются наши... болезни. Психоанализ характера человека и его проблем по имеющимся у него заболеваниям как диагностический метод стал популярен относительно недавно, с середины 80-х ушедшего века (см., например, Теппервайн К. О чем хочет сказать твоя болезнь. – М., 1996; Виилма Л. Боль в твоём сердце. – Екатеринбург, 2001). Но и раньше, о том, чем болеют генсеки и президенты, как-то не принято было распространяться. Не снято сие информационное табу и сейчас. И не напрасно. Медицинская карта может слишком много чего поведать о действительной, а не придуманной сущности человека. Вопреки всем желаниям не совсем здорового индивида и внушениям его личной пиар-службы. Впрочем, судите сами.

Люди, страдающие заболеваниями почек (острые и хронические нефриты, заработанные отнюдь не ледяным карцером или физическими побоями), давно уже не честны не только с окружающими, но и самими собой. Почка – индикатор внутренней честности и искренности по отношению к себе. Тот, кто давно и с успехом научился обманывать себя, вряд ли окажется принципиальным в делах. Так что, пожалуй, отпетые циники и откровенные мерзавцы насчет почечных коликов подстрахованы. Как и искренне кающиеся.

Диабетом (не врожденной формой, а нажитой) страдают те, кто потерял способность любить, но изо всех сил стремятся к тому, чтобы окружающие непрестанно и непременно их любили. Короче – дарили «конфетки». Ненормируемая и произвольная тяга ко всему сладкому – серьезный сигнал о том, что пора делиться частицей своей души и сердца с кем-нибудь. Князь Мышкин, он же «Идиот», любил даже дерево. Его душевные приступы были невротическими, но отнюдь не insultными. Диабет – профессиональная болезнь революционеров и террористов (любили идею, но, увы, не жизнь вокруг себя) и партийных чиновников (любовь к партии тоже как-то...), а еще служителей секретных служб не по долгу и велению сердца, а из-за расчета. Чем больше власти и меньше любви, тем серьезнее надо опасаться диабета.

Подагра и отложение солей – перегиб не только в мясной и мучной диете, но и признак негибкого догматизма и высокомерной неуступчивости. Плюс снобизм и интеллектуальная самоуверенность. Скрипя костями и суставами, крайне сложно делать бизнес в наш быстротечный век. Зато так удобно гордо и одиноко застыть памятником... самому себе. Можно с флагом на какой-нибудь демонстрации «о былом». Либо в кресле-качалке, пописывая мемуары. В любом случае жизнь неудержимо грохочет почему-то мимо.

То же самое можно сказать и о тех, кто страдают застоем крови в венах (варикозное расширение). Они помягче «подагриков», но в целом остались при своих интересах. Было лень

двигаться, переключаться, перестраиваться и впитывать нечто новое. Хотелось бы, чтобы все было надежным, устойчивым и так... навсегда. Чтобы за выученный когда-то урок и по сей день кто-то выводил пятерки. Отсутствие гибкости и адаптивности часто прикрывают моралистичностью: дескать вот, страдаем, но терпим. А надо-то было всего лишь сделать шаг вперед. И еще один. И еще. Бесплатно, для самого себя, просто так, из любопытства к жизни.

Те, у кого болят суставы (артриты) – явно прижаты к стенке не столько жизнью, сколько своим психологическим состоянием повышенной ответственности «за все и вся», а также излишней щепетильностью в делах, изначально требующих некой дозы моральной лабильности. Будучи в чем-то Дон Кихотом не стоит переть в открытую на танки, лучше отойти, залечь либо ударить с тыла. И кости будут целы и танк, глядишь, сгорит. Но в любом случае – это бойцы, вот только с отчасти исчерпанным моторесурсом, а точнее – зажатой во внутренних тисках агрессивностью. Но для ближнего отчаянного боя они незаменимы, хотя бы потому, что не привыкли отступать и прятаться. Негибкие суставы не позволяют. И вряд ли их надломит очередная неудача. Прижатые к стенке на рикошеты не жалуются. Вот если «полетит» (не обязательно от алкогольного цирроза) еще и печень, тогда совершенно ясно – человек взвалил на себя явно не по силенкам. Нужно срочно сбавлять обороты либо готовиться к судьбе крейсера «Варяг». Невриты и миозиты предупредят о локальном «перегреве» прочности еще раньше. Последним аккордом из этой серии может стать инфаркт.

Интересен психоанализ астматиков. Этим заболеванием страдал пламенный революционер нового времени – Эрнесто Че Гевара. Легочное удушье возникает у тех, кто в целом не приемлет прозу жизни вокруг себя. Такой человек живет возвышенными идеалами и презирует все низменное (астматикам легче дышится прозрачным воздухом гор либо на побережье океана). Вообще, заболевания легких – признак гордыни. Нарушен контакт с миром, легкие не дышат в полную силу и прекратили полноценный энергообмен со средой. (Так называемая штабная грудь у больших начальников – тоже гордыня и высокомерие ко всему юдольному, но при этом страдает диафрагма, она становится неподвижной и легко уязвимой к воспалениям.) Парадоксально, но нуждающиеся в непрерывной опеке астматики, тем не менее обвиняют окружающий мир в несовершенстве. Так что чахоточный революционер или террорист вдвойне опасен – он искренне презирует своих будущих жертв. И его сложно соблазнить благами «низменного» мира. Возьмите это на заметку «про всяк случай».

Мы любим, когда у человека приятная на взгляд, ощупь и обоняние кожа. И не напрасно. Кожа – первичная зона контакта. Любого. Поэтому тот, кто имеет психологические проблемы с коммуникацией, обязательно ощутит это на своей коже. Неприятие «грязных мыслей», например о любви, обернется угревой сыпью. Мелкий фурункулез – уже настоящая трагедия контакта, нам совершенно не нравится то, к чему мы прикасаемся, и потому начинаем страдать. Не проще ли уйти, бросить, восстать? Полный разрыв со «всем миром» выдаст активное шелушение кожи. Наши претензии и высокомерные пожелания по поводу контакта грозят обернуться заболеванием витилиго. Пожалуй, стоит жить чуть-чуть попроще, и тогда не придется во всем видеть лишь лужи да грязь в ожидании большой и блестящей жемчужины. Аллергия – общий знаменатель отторжения человека от естественной среды. Ее проявление укажет тонкое место, где оборвался мостик контакта человека с тем, что его окружает. Надуманная жизнь предполагает особые стерильные условия. Можно не сомневаться, что страдающие тем или иным аллергическим заболеванием работники вряд ли пойдут «в мир» – они там уже не приживутся. А потому с особым усердием они будут поддерживать свою искусственную микросреду.

Воспаление миндалин и ангина – сигнал организма о том, что мы «заглатываем» что-то не свое и к тому же весьма опасное. Если не реагировать на указанные симптомы, то рискуешь невзначай приобрести «троянского коня» для себя и своего бизнеса. Одним словом,

нужен срочно взвешенный аудит проделанных шагов, что-то в них не так безопасно, как хотелось бы думать. О неприятной и опасной ситуации нас заблаговременно предупреждает нос. Его «закладывает» именно тогда, когда мы суемся не в свои дела, о чем позже начинаем горько сожалеть. Человек с хроническим тонзиллитом – явно не в своей тарелке. Его деловым прогнозам вряд ли стоит доверять. Пусть вначале приведет в порядок свой нос. А может, он давно уже лишь делает вид, что работает на вас? Вот и выдает организм двойную игру.

Приступ мигрени – также сигнал о ситуации, которую обычными методами уже нельзя распутать. Те, кто страдают височной болью, явно попали в какой-то неразрешимый тупик и лихорадочно ищут выход, которого в их системе координат, скорее всего, нет. Понадобятся некие кардинальные и открытые шаги, но отнюдь не очередной хитроумный пасьянс – страдать и далее от жуткой головной боли, глотая пачками анальгетики.

Слабительное люди принимают не из-за того, что не совсем удачно все смешали в своем желудке во время очередной трапезы. Запоры, увы – наказание за скуповатость, меркантильный прагматизм и агрессивное упрямство. Нужно делиться и иногда принимать в расчет волю и желание других. Говорят, еще легчает после искренней исповеди. Видимо, так.

Пожалуй, приведенных примеров достаточно, чтобы убедить читателя в том, что психоанализ болезней просветит нашу натуру далеко не с лучшей стороны. И к сему нужно быть готовым. А еще лучше – попытаться изменить себя до того, как болезнь станет очевидной и неуправляемой. Характер, который ей сопутствовал, – в наших руках. И тогда «психологическое досье» по болезни может оказаться в чужих руках, мягко говоря, дезинформацией. Это куда более прогрессивный путь, нежели упрямо скрывать от себя самого то, о чем недвусмысленно сигнализирует болезнь. Так что, будьте здоровы!

1.7. ФОНООБРАЗ ИМЕНИ, или ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПСИХОНЕЙМИНГА

*Пошел новый русский по грибы и заблудился. А тут еще и мобилу потерял. Призадумался, как-то ведь надо выходить. И тут вспомнил:
– Ау, что ли?!*

Современный анекдот

– Козьма, что значит: кердыкнулся?

– А то, что не думавши и по-глупому сие значит...

Козьма Прутков «Побасенки на скамеечке»

Слово «БэТээР» звучит, ну прямо, как...

Психофонологические изыски

Особое примечание: все фамилии-слова выбраны автором в совершенно случайном порядке, без всякой на то преднамеренности.

И напоследок немного экзотики из арсенала «психоаналитического модерна». Речь пойдет о психофонологии, что в переводе на общепонятный смысл означает расшифровку «звуковой программы» вашего имени, фамилии, прозвища, ну а в целом, любого слова или словосочетания. Согласитесь, слова «бора» и «лагуна» звучат совершенно по-разному и ассоциируются у нас с совершенно разными образами. Явно не похожи по звучанию и звуковой модальности слова «эскорт» и «гольф». Люди, способные к образному восприятию, согласятся, что ничего не означающие слова «бимер» и «бумер» отложат в нашем подсознании несколько различные ассоциативные «картинки» (звук «и» – протяжный, контактно

сливающийся с предыдущим и последующими звуками, а вот «у» – устремление вглубь, проникновение в суть, который, как воронка, втягивает в глубину соседствующие звуки). В итоге «бимер» звучит пронзительно, активно и навязчиво, но несколько поверхностно, как будто вширь, а вот «бумер» – нечто основательное, проходящее препятствия, как бур, и пытающееся достигнуть какой-то метаморфозы (звук «м»).

Психофонология как раз и пытается определить особенности воздействия фонограммы слова (не важно, услышанное «в живую» или прочитанное с помощью глаз) на наше подсознание. Мы все живем в мире звуков, слов, названий (теперь еще брендов и слоганов), и их программирующее влияние на нас, вполне возможно, похлеще нежели, скажем, цвет и форма. От последних легче абстрагироваться. (Это легко доказать: отключите звук у телевизионной рекламы, и она тут же потеряет львиную долю своей убедительности. Небывалый ренессанс радио FM также тому подтверждение.) «Правильный» выбор названия в звуковом варианте воздействия вызовет у слушателя (он же покупатель, партнер, избиратель, работник и т. п.) нужный и заранее просчитанный побудительный импульс, образ или ассоциативную связь. Все, цель достигнута, фонограмма слова сделала свое дело.

Впрочем, дело точно таким же «макаром» можно и завалить. Например, выпустив в оборот качественную элитную водку под названием «ЭРИК» (совпадение с именем прошу считать случайным) и предварительно проведя мощную пиар-кампанию по ее продвижению. Поверьте, через некоторое время марку придется закрыть. Все дело в том, что звуковая психограмма «ЭРИК» несет достаточно много заявительной агрессивности (слог «ЭР-»), а вот суффикс «-ИК» – привносит сюда же некий уничижительный (так и хочется сказать: несерьезный) оттенок с вопрошанием: «Как бы схитрить или словчить?». Психофонограмма звуко сочетания «эрик» лишена какой бы то ни было щепетильности, стеснительности или неуверенности. Но с другой стороны, в ней нет и в помине того свойства, что определяется как элитарность. Придется как минимум сменить целевую группу покупателей. Название «Эрик» гораздо больше подойдет для слабоалкогольного напитка для тинэйджеров и, простите, «мальчиков-мажоров». Либо ту же водку следует существенно понизить качественным и ценовым рангом, продавая ее в недорогих забегаловках. Впрочем, можно предложить ее как «элитную» для буфетов масс-медиа и шоу-бизнеса – должна пойти, хотя и в несколько другом позиционировании.

Возьмем еще один вариант: «ШТУРВАЛ». Например, компания по продвижению брендов решила так обозвать массовый крепкий напиток. Ассоциативный ряд, казалось бы, весьма и весьма неплох: уверенность, лидерство, некая «непотопляемость», предложение брать бразды управления в свои руки и т. д. Но так лишь в самом поверхностном слое нашего восприятия этого слова. Штурвал – всегда ответственность, риск и опасность, которую желательно было бы всячески избегать. Все дело в корневом слове «ШТУР...». Шипящий звук «ш» архетипно воспринимается как безусловный сигнал тревоги и повышенного внимания. В сочетании со звуком «т» образуется к тому же жестко-твердая и атакующая пара «ШТ-» (только ни миг произнесите или представьте, например, слово «штырь»). Последующая звуковая пара «-УР» добавит ощущение активного проникновения во что-то или куда-то (звук «у»), причем с постоянной готовностью к отражению нападения или проявления своих ударных качеств (звук «р»). В общем, звуковой слог «ШТУР» бросает вызов и требует серьезного, даже очень серьезного и ответственного погружения в дело или процесс, т. е. воспринимается почти как грозное предупреждение: «Не можешь – не берись!». Слог «-ВАЛ» куда более мягкий и хотя тоже требует вовлечения, но уже гораздо более в честолюбивом и заявительском плане. Это также некий провоцирующий вызов, но уже в стиле честолюбивой подначки: «Ты сможешь обуздать вал?». К слову, человек по фамилии «ВАЛев», будет, несомненно, запрограммирован на непрерывное подтверждение успеха, покой и безмятежность ему вряд ли будет сниться. Но вернемся к товарно-потребительскому

позиционированию марки «Штурвал». Видимо, для расслабления этот напиток совершенно не годится. Не получится его удачно презентовать как праздничный и торжественный. Для престиж-марки название также не подходит: преуспевающему лидеру не совсем будет приятно на подсознательном уровне чувствовать некий вызов, проблем даже у победителей тоже хватает. Во время бизнес-переговоров и деловой коммуникации также не совсем уместна тревожная жесткость данного звукового ряда. Будет доминировать одна парадигма, да и та в раздражающем стиле. Что остается? Активизация подсознания потребителя по типу, простите, «вздрючки по необходимости». «Штурвал» почти идеально подойдет как «водка на производстве для рабочих и низшего управленческого звена». Еще для социальных маргиналов околачивающихся в забегаловках, чтобы дешево и сердито почувствовать себя после полутора стаканов «у руля». Казалось бы, все. Но... можно кардинально спасти положение, создав, например, не водку, а особую настойку с добавлением иммуностимуляторов и психоактиваторов, т. е. напиток, который действительно, несмотря на вызов, позволит крепко держать «штурвал» своего дела и своей бизнес-миссии. Крепкий напиток «Штурвал», позиционирующийся как «энергетик», сможет резко расширить свою потребительскую аудиторию прежде всего за счет делового класса. Сценарий такого промоушна вполне может работать. Идею подсказывает сама фонема слова.

Ну и если зашел такой «бизнесовый» разговор, то давайте психофонологически приглядимся к управленческим должностям, как то: «директор» и «председатель». Фонема слова «директор» очень жестка, целенаправленна, весьма алгоритмична и деятельна по строго выверенному плану, обладает направляющей и организовывающей харизмой. В слове «директор» уже фонологически заложено правило: «Кто не с нами, тот против нас». А также: «Выполняйте строго наши указания и победа будет непременно за нами». Фонообраз слова «директор» в аспекте жесткого лидерства и «рейдерства», пожалуй, один из самых сильных, которые можно встретить в нашем словаре. Так что директория почти близка к диктатуре, и вообще, есть триумф центральной плановой системы управления. Со строгой дисциплиной и сверхжесткой ответственностью, заметьте. Стиль «директора» очень ко многому обязывает, и для кризисных периодов он наиболее подходящий. Деморализации директор уж точно не позволит.

Психофонология слова «председатель» совершенно иная. Здесь явно преобладает стабилизирующий фактор. Важно делать дело в границах неких норм, приличий, обязательно – договоренностей. Заметно усилен фактор страховки от всевозможных рисков и просматривается подспудное желание идти на компромисс, если дела пойдут не совсем так, как предполагалось. Учитываются всевозможные варианты, в основном рационалистические, но с трендом в сторону обеспечения безопасности и комфортности при любых обстоятельствах. Демонстрация диктата воли минимизирована. И вообще, в фонопрограмме слова «председатель» личностное начало явно подчиняется факторам обязательства, безопасности и коммуникативности. Так что крушить стулья «председателю» как-то не с руки.

Нечто подобное, только в более постоянном кармическом режиме происходит и с нашими именами (то же – с фамилиями, кличками, прозвищами). Смысловое значение, если оно, конечно, есть, – не более, чем тонкая корка на мощном пласте звукового психовоздействия. Свое имя мы не выбираем, получая его в том жизненном периоде, когда работают одни лишь первичные рефлексy. Следовательно, звуковая программа имени самым непосредственным образом формирует нашу «натуру», просто мы этого не осознаем. Это – очень мощная и неосознаваемая постнатальная матрица.

Например, в имени «Борис» очень сильный корневой слог «бор-»: звук «б» – бытийный, утверждающий, самодостаточный, активный и независимый; «о» – целостность и глубина личной программы или собственной миссии; «р» – предельно атакующий и агрессивный звук. В итоге «бор-» – вызов, предельно жесткое и атакующее отстаивание своего

«бытия», упрямство и неуступчивость, чрезвычайно высокая самодостаточность. Звуки «и», «с», равно как и сам образующийся второй слог «-ис», создают многоплановую предпосылку к контакту и развертыванию своей активной жизненной программы. Вообще, предполагается выраженная тенденция вступать и организовывать после «борьбы» некие «союзы», «сообщества», «семьи» и т. д. Согласитесь, весьма удачное сочетание для прирожденных предводителей. Имя, а точнее, его фонетика, к тому подталкивают носителя. Жаль, сейчас редко затребованное.

В имени «Анна» два совершенно отдельных слога (в литературе используют специальный греческий термин: силлаб, силлабический, т. е. – слог, слоговый): «ан-» и «-на». Звук «а» – это всегда начало, первый шаг, активация. А вот «н» – сложнее, посредством этого звука мы говорим либо – «на», либо – «нет». Это контактный звук, который делит окружающее на «мое» и «не-мое», а процессы или действия на «дать» или «не дать». Смысл (функциональное назначение) звука «н» раскрывается в таких словах, как «наше», «нет», «на». Через звук «н» осуществляется контакт со средой по типу отбора. Вот и получается, что все «Анны» очень активны в попытках произвести вокруг себя некий отбор, ради этого они, собственно говоря, и вступают во взаимоотношения. «Анна» тщательно перебирает, присваивает, а потом дает, а точнее – делится путем взаимообмена по критерию взаимосогласованности. «Анны» предельно активны и даже бывают навязчивы, если их что-то интересует или вы попали в категорию «соответственности». Они действуют напористо, но их рассудок при этом чаще всего остается холоден. Более того, происходит иногда рассогласование между действиями и желаниями, ведь слоги «ан-» и «#на» между собой никак не взаимосвязаны. В действиях «Анны» не всегда будет просматриваться логика, но в конечном счете она может дать больше, даже сама того не желая (конечный слог «-на»). Вспомним, хотя бы самопожертвование Орлеанской Девы – Жанны д'Арк.

Чтобы понять суть и действенность психоанализа по методу психофонологии (просим простить читателя за невольную тавтологию, но такие сложившиеся терминологические традиции), разберем две вариации имени Михаил. Представим, что одного ребенка в детстве и отрочестве постоянно окликали «Михай», а второго – «Миша». Казалось бы, ну какая разница: там звук «х», а здесь – звук «ш». Поверьте (или проверьте) – дети изначально попадают под совершенно разные психофонологические программы. Звук «х» в имени «Михай» заставит ребенка быть целеустремленным и весьма принципиальным, вплоть до честолюбивой щепетильности. Изменять правилам, а уж тем более своему делу, увлечениям и привязанностям не в его натуре. Блеск славы и победы будет манить его вместе с избранной путеводной звездой. «Михай» – король даже в нищете, потому что сможет подняться с колен и в который раз повести за собой тех, кто остался ему верен. Даже если под своим личным штандартом он окажется один одинешенек. Совершенно иная судьба программируется именем «Миша». Прежде всего – быть в коллективе, группе, команде обязательно любимцем и заметной особой. Иными словами, работать всецело на собственный имидж, но в границах общепринятых норм и предпочтений. Добиваться благ за счет умелой коммуникации, своих ярких способностей и старания. «Миша» – всегда душа компании и к тому же незаменимый работник. Первый заместитель на подхвате, который обязательно станет генеральным директором. Правда, привычка оглядываться так и останется. Вот такие разные расклады. Маленький ребенок усваивает психофонологическую программу без внутренней цензуры, независимо от характера и генотипа.

А теперь познакомьтесь с господином по фамилии «Дорн» (звуковые сочетания здесь и везде выбраны совершенно произвольно). Краткий «фонопортрет» этого слова будет следующим: способность к действию и к деяниям (звук «д»), цельный смысловой подход ко всем начинаниям (звук «о»), умение постоять за себя и «свое» (звук «р»), деловитость и прагматичность в итоге (звук «н»). Можно однозначно констатировать: такая фамилия не

позволит индивиду бросить начатое, заниматься суетными мелочами и поддаться впечатлениям или произвольному импульсу по ходу дела. Пожалуй, жесткости в данной «звуковой» программе более чем достаточно.

Или скажем, «Талев». Звук «т» – заявки, рационализм, убежденность и упрямство. Слог «та-» – добавляет напористость, безапелляционность и самоуверенность. Такие люди действуют активно и весьма алгоритмично, четко прорабатывая персональный бизнес-план. Самоуверенных амбиций в слого «та-» хоть отбавляй. Звук «л» и слог «лев-» – дополнительная и притом изрядная доля честолюбия и слегка «понтоватого» заявительства, что поделаешь, такой звуковой ряд, что от «львистости» никуда не денешься. Но вот конечный звук «в» и слоговое окончание – «ев#» требуют куда-то внедряться и быть «в чем-то», в итоге возникает смутное беспокойство какого-то честолюбивого неудовлетворения. Еще окончание «-в» требует состояния «принадлежности» либо, как еще говорят, психологического слияния или хотя бы симбиоза. Иными словами, индивид подсознательно будет стремиться вращаться в некую фирму, структуру, группу, семью и т. д. Но учитывая первый слог «та-», он будет стараться это делать на правах руководителя. Уж больно много звуковых программ честолюбия.

Короткий экскурс в возможности технологий психофонологии и психонейминга окончен. Уже сейчас все больше названий появляется с учетом «звукового образа». Это не может не радовать. Мы начинаем лучше воспринимать все богатство оттенков жизни и бытия, а значит – становимся могущественнее, ибо нам стал доступен еще один способ раскрытия своих возможностей. Мир звуков очаровывает и дарит. Жалко игнорировать...

Глава 2. БЕРЕГ ЛЕВЫЙ – БЕРЕГ ПРАВЫЙ, или ПСИХОЛОГИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ

*Некуда бежать от себя самого? А если короткими перебежками из одной половинки собственного мозга в другую?
Козьма Прутков «Интраперсональная квазишизофия»*

*На мосту ощущаешь мгновение в «никуда». А потом опять возвращаешься на какой-то берег.
(...)*

2.1. НЕОСОЗНАВАЕМОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ

*Тихо сам с собою я веду беседу...
Из лирической песни «Травы, травы...» времен советской эстрады*

*Чтобы комфортно жить вдвоем, нужны как минимум три комнаты.
Жилищное законодательство нашего будущего*

О том, что мы двойственны по своей биологической природе, люди подозревали издревле: легенды о двух ищущих друг друга половинках можно интерпретировать не только по половому признаку, но и по фактору асимметрии нашего мозга и тела. В обыденной жизни мы как-то опускаем из виду, что левое и правое полушарие мозга функционируют по-разному. И совершенно напрасно, поскольку наше поведение очень часто оказывается пленником (или рабом?) индивидуальной мозговой асимметричности. У кого-то всю жизнь доминирует левое полушарие, у кого-то – правое, встречаются индивиды, которые активно «переключаются» с одного на другое, а есть и такие, кто задействуют синхронно обе половинки. Самое интересное, что в каждом варианте есть свои неоспоримые плюсы и минусы, и чтобы наверняка прогнозировать поведение человека, нужно знать и уметь распознавать асимметрические симптомы. Учтем также (к выгоде манипулирования), что подавляющее большинство людей своей индивидуальной мозговополушарной асимметрии не осознают и потому не способны к продуктивной самокоррекции именно в этом плане. Например, «левополушарные» в ситуациях неопределенности выбора при ориентировании на местности всегда предпочитают поворачивать вправо. Им так комфортнее, и не важно потом, куда приведет та дорога.

Но вначале – о базовых функциях непосредственно самих полушарий нашего головного мозга. Итак, левое полушарие ответственно за всю вербалистику, т. е. смысловое оперирование словами и лексическими конструкциями. То же относится к логике и арифметическим операциям – это все прерогатива левого полушария, в том числе и индукция (т. е. метод рассуждений от частного к общему), а также оперирование любыми дискретными символами либо алгоритмами. Абстрактное мышление и способность к планированию также «производится» левой половиной полушарий. Аналогично – экстраполяция и прогнозирование, а также построение и восприятие будущего. Указанные аспекты весьма немаловажные как факторы принятия решения, в том числе и в бизнесе. Еще левое полушарие «создает» так называемые позитивные эмоции: радость, уверенность, чувство правоты, надежности,

понятности и предсказуемости в восприятии окружающего мира. В общем, оно оперирует, анализирует, определяет, позиционирует, систематизирует и прогнозирует. Отсюда становится понятным и портрет личностей с явно выраженным доминированием левого полушария: у них преотлично получается все то, что было перечислено ранее (о «плате» за такие навыки – чуть позже).

Правое полушарие мозга выполняет функции более древние (и так оно действительно есть). Оно оперирует образами, чувствами, эмоциями и воспоминаниями. Работает, так сказать, исключительно в аналоговом режиме и отражает воспринимающий мир целостно, не расчленяя и не классифицируя. Такая категория, как иррациональность восприятия и поведения, также будет отнесена сюда. Еще один аспект – континуальность или непрерывность, именно благодаря правому полушарию мы можем чувствовать время, а не только о нем логически рассуждать. С правым полушарием связано продуцирование таких эмоций и чувств, как печаль, страх, гнев, ностальгия и сентиментальность. Их почему-то определяют как «негативные», впрочем паранойя (т. е. патологическая подозрительность) также, безусловно, связана с доминантной деятельностью правого полушария (например, у Иосифа Сталина усыхла левая рука). Для равновесия отметим, что гипертрофированная деятельность левого полушария приводит к прогрессирующей шизофрении (у Владимира Ленина отняло после инсульта правую половину тела). Еще раз оговорим временные аспекты деятельности полушарий, ибо они диаметрально различны: левое полушарие работает с тем, «что будет», а правое оперирует образами и чувствами из прошлого, «что было». Как мы увидим далее, для бизнеса (переговоры, презентации и мерчандайзинг) это имеет отнюдь не теоретическое значение. Во временных категориях мы почему-то не придаем значения тому феномену, что прошлое мы (т. е. люди, субъекты) всегда воспринимаем как «свое», «нажитое» и «лучшее», нежели оно на самом деле было. (Чем дальше во времени отдалены воспоминания, тем сильнее они окружены приятным романтическим ореолом. Время не только лечит, но и прощает и ретуширует все плохое и неудачное, что пришлось пережить. Это фундаментальное свойство человеческой психики и от сего никуда не денешься.) А вот будущее для нас подсознательно и архетипно неопределенно и угрожаемо. Как ни странно, но именно так – слегка опасное и лишенное прочной уверенности, что именно «так» будет. Потому-то мы так тяготеем к прогнозированию, планированию и прочим формам предсказания, которые повысят наш душевный комфорт по отношению к будущему «завтра». Крайней формой такого субъективного желания является надежда. Мы надеемся на лучшее завтра, потому что очень хотим верить, зачастую даже вопреки здравому рассудку. Но где-то в глубинах нашего подсознания накопленный опыт, как личный, так и архетипный, напоминает: то, что станет в будущем явью, нам до конца не подвластно и во многом непредсказуемо, а потому может оказаться даже угрожающим, неприятным или весьма опасным. Современный, донельзя социализированный человек всюду пытается заглушить чувство тревоги за свое будущее, истово веря в предначертанные им самим (или внушенные) планы, установки, предписания, законы и положения. Он искренне и наивно уверен в «завтра, которое непременно будет таким, как сегодня, только еще лучше». Тем не менее в пространственном выборе и поведенческих мотивациях ведет себя точно так же, как и его далекий первобытный пращур. Как и любое другое живое существо, современный человек, чтобы выжить, использует накопленный до него багаж инстинктивных знаний и программ. Попытаемся доказать это на примерах.

2.2. ПОЧЕМУ МЫ ГОВОРИМ «УЙТИ НАЛЕВО...», или С КАКОЙ СТОРОНЫ ПОДОЙДЕШЬ, ТО И ПОЛУЧИШЬ

Военные прижимают даму левой рукой. Правильно, сердце нужно как-то прикрывать. Не ровен час...

Козьма Прутков «Гусарский променад»

Что значит слово «прав-да», нам понятно. Но тогда почему не существует слово «лев-да»?

Детский вопрос из области психолингвистики

Входя в чужую пещеру, троглодит не знал, рады ли ему, и хотел в случае чего тут же опереться спиной о стену, а руками действовать. И вот он крался вдоль стен, глухо рыча и сжимая дубинку. Человек современный, как мы видим, ведет себя примерно так же, только рычит он потише и дубинки у него нет.

С.Н.Паркинсон «Законы Паркинсона: Исследование приглашенных, или Гостевая формула»

Начнем, пожалуй, с того, что при езде на автомобиле (мотоцикле, велосипеде) уставшего водителя (или ездока) пространственно «тянет» влево. При правостороннем движении – получается как раз под колеса идущего навстречу автотранспорта. Вместо того чтобы прижиматься к обочине, он выезжает на разделительную полосу (и если бы только на нее, а не далее!). Создается парадоксальная ситуация: чем сильнее устает водитель, тем активнее он лезет под встречные колеса. Здесь налицо конфликт между инстинктами и логически сложившейся ситуацией. Ведь левая сторона для человека всегда воспринимается более безопасной и комфортной, нежели правая. Вот и «уходит» организм водителя туда, где ему будет лучше. Несмотря на явные сигналы из сферы сознания, что там, левее, оказаться как раз и нельзя – произойдет авария. Пока мозг в рабочем состоянии, он старается подавлять первичный инстинкт, но стоит лишь ему устать... (Отсюда, кстати, весьма неутешительный для наших дорог вывод: может, стоит перейти на левостороннее движение? Тогда чаще будем заваливаться в кювет, где шансов уцелеть гораздо больше, нежели при лобовом столкновении.)

Вспомним наблюдение, подмеченное господином Сирилом Норткотом Паркинсоном: «Гости сперва занимают столики у левой стены, потом в конце зала, потом справа, а потом, с большим скрипом, в центре» (см. Паркинсон С.Н. Законы Паркинсона: Исследование приглашенных, или Гостевая формула). Причина все та же, и ее первым открыл господин Паркинсон: человек предпочитает безопасность с левой стороны, там, где у него расположено сердце (левой стороной тела управляет правое полушарие мозга, как раз то, которое «отвечает» за чувства, образы, переживания и нажитое). Но вернемся к ресторанному залу и попытаемся пойти чуть дальше в законах, открытых господином Паркинсоном. Представьте, что стена слева не глухая, а стеклянная, и сам ресторан, скажем, располагается на высоте десятого этажа или выше. Тогда посетители начнут испытывать непонятный им дискомфорт и потихоньку перемещаться вправо. Подмечено: на смотровой высотной площадке люди предпочитают обозревать панораму в направлении «от центра – в право», при этом объекты, отстоящие от зрителя на расстояние более 5–8 км будут явно проекционно смещаться влево. Поэтому, если вы сделаете прозрачной стенку справа от столиков, от желающих там сесть не будет отбоя. И главное – вместо подспудного чувства тревоги и легкого дискомфорта они ощутят упоение радостью панорамного обозрения. Почему мы так любим смотреть вдаль?

Потому что нам нравится планировать и воочию видеть перспективу «пространственного посылаания себя». Что и происходит, особенно если точка горизонта ниже зрительной оси глаз смотрящего. Панорамность справа отражает нам наши будущие успехи и свершения, надежды и чаяния. Почему бы хоть на миг не ощутить себя великим?

А теперь представим современный супермаркет (мега-, гига- и т. д., но, впрочем, масштабы магазина здесь не принципиальны). Вы идете вдоль рядов с товарами, которые расположены слева и справа. Исходя из нашей субъективной асимметрии пространственного восприятия, совершенно новый и незнакомый дотоле товар (скажем, никогда не попадавшийся на глаза сорт кофе в непривычной упаковке) наше подсознание проигнорирует... Слева должно быть все узнаваемо, привычно, традиционно, проверенное опытом и чувствами, короче – родное. Новизна в левом ряду вызовет только отрицательную реакцию наших биологических инстинктов, кои, безусловно, подавляются осознанием острой потребности (кофе нужен «до зарезу»!) или массивно проведенной рекламной кампанией (гигантские деньги будут выброшены на переделку нашей природы, которую, как известно, гонишь в дверь, а она лезет обратно через окна).

Зато нечто новое, необычное, оригинальное и даже эпатажное на товарных полках справа (имеется в виду с позиции покупателя) вызовет вполне положительный интерес по типу: «Что это такое, и не поможет ли «оно» мне достигнуть успеха?». Собственно говоря, общий слоган для товаров «справа» так и будет звучать: «Мне это нужно». Имеется в виду для будущих свершений. Покупки в данном пространственном сегменте напоминают инвестиции под будущее. Тогда как товары, расположенные слева, попадают под категорию «приятных», «привычных», «необходимых на каждый день» и даже... «сентиментальных».

Звучит забавно, но подушку и часы, предметы интима, домашнего интерьера для продажи лучше разместить по левую сторону от покупателя, а например, алкогольные напитки – по правую. Последняя категория товаров, как известно, покупается «по случаю», по необходимости и в предвидении таковой. Люди пьют для того, «чтобы стало лучше», и «за...». Иными словами, мотивацию потребления курирует в гораздо большей степени левое полушарие (а вот страдает потом и переживает всю как раз больше правое, левое же коварно подсовывает идею опохмелки – и пошло-поехало). Традиционные продукты питания (те, которые на каждый день, например, хлеб или молоко) будут стимулировать повышенные закупки, если их поместить справа. Данное пространственное расположение сработает на покупателя в качестве бесплатного агитпропа: «Ты купил нас на завтра?!». Поневоле, запашешься. То же произойдет, скажем, с инструментом: «Ты уверен, что завтра сможешь обойтись без нас?!». Молоток, положенный справа, будет своим видом «долбанить» башку до тех пор, пока вы его не купите. Про запас, на всякий случай. Хотя точно такой же уже лежит дома. Само собой, любые расходные материалы (например, картриджи) будут непрерывно пополняться сверх меры, если покупатель узрит их в секторе обзора справа. Заметьте: позиция товара справа: напоминает, настойчиво указывает, предполагает, сулит будущий успех, дарит надежду и в конце концов требует, «чтобы так и было назавтра и впредь». Девиз основной мотивации покупки: «Это вы должны приобрести», «это вам пригодится уже завтра», «Купите ради будущего успеха» и т. д. Яркость, необычность, экстравагантность, эпатажность, модность и престижность будут только усиливаться при правом позиционировании. Желание попробовать, поэкспериментировать, рискнуть – окажутся аналогично подкреплены.

Левая позиция товара, еще раз это подчеркнем, означает для нашего подсознания: комфортное, приятное, знакомое, сентиментальное и чувственное, родное, близкое, постоянное и надежное. Поставьте в левый угол покупательского обзора... стиральную машину, и она каждому смотрящему на нее именно такой и покажется. Осталось для подкрепляющего

толчка добавить какой-нибудь стильный слоган: «Я уже у тебя дома!» или «Не кажется ли тебе, что мы с тобой уже давно знакомы?». Вещь в позиции слева действительно воспринимается как уже имеющаяся. Это, безусловно, хорошо, но потенциальный покупатель может посмотреть, пофантазировать, простите за новоязычное выражение, «виртуально поиметь» и – уйти частично удовлетворенным восвояси. Чтобы через какое-то время опять вернуться и снова окунуться в мир приятных грез. Но рано или поздно придет острое желание обладать полюбившейся вещью по-настоящему.

Учтем также, что любые недостатки товара при левом позиционировании сглаживаются и кажутся менее принципиальными. При этом резко усиливаются иррациональные побуждения типа: «А я все равно хочу приобрести!». Здесь важно не навредить рациональной назойливостью и всякими банальными доводами со стороны продавца, как то: «Вы это должны купить, потому...». Куда лучше просто усилить образ товара, дать его ощутить, «присвоить», и будьте спокойны – покупатель наверняка «созреет». Вообще, мотивация «левого товара» куда глубже и основательнее, но гораздо хуже поддается рациональному истолкованию и манипулированию. Ее (мотивации) корни уходят в незавершенные гештальты прошлого или в то, что уже было единожды испытано как приятное. Покопавшись, можно почти всегда обнаружить в многогранном мотивационном аспекте ностальгическую или сентиментальную составляющую. На чем и можно сыграть. «Бабушкины вареники» – классический пример усиления образа товара при левом позиционировании. Слоган «Уют для вас» – тоже гораздо сильнее выигрывает в левом секторе обзора. Безусловно, светильник-ночник или настенное бра должно восприниматься зрением покупателя также с левой стороны. Справа оставьте место для освещения офиса и рабочего стола. «Бабе – цветы, дитям – мороженое. Гляди, не перепутай!» – как говорил в популярной комедии «Бриллиантовая рука» герой Анатолия Папанова.

Кстати, несколько слов о рекламных постерах. Товар, изображенный слева, всегда воспринимается как уже купленный и имеющийся. Отсюда и лексика слоганов должна быть соответствующей: «Вы, дескать, просто не можете «этого» не иметь!». Заверения типа «Ваша покупка принесет вам нечто большее, чем просто исполнение заявленных функций!» также сработают. Одним словом, левосторонняя позиция подсознательно убеждает: «как мы без «этого» могли раньше жить!». Согласитесь, промоушн почти проникновенный, и главное работающий на неосознаваемом уровне. Совершенно иные призывы должны озвучивать правостороннее размещение: «с сим вы победите!». Или будете всегда и навечно непобежденными. Можно акцентировать: «Это ваш главный козырь!», т. е. самое что ни на есть сильно действующее средство. Покупатель поверит, он ведь и сам ищет чудо-отвертку для триумфального осуществления своих замыслов.

2.3. НЕ ТАК СИДИМ: АСИММЕТРИЧНЫЙ ДИАЛОГ

Мадам, давайте немножко переместимся, а то так ни о чем и не договоримся.

Козьма Прутков «Поучительные истории квартирного брокера»

Она томно вздохнула, но он все продолжал читать ей лекцию. А ведь никогда не работал преподавателем.

Современный «Декамерон»

Представьте – вы в лирическом и слегка сентиментальном настроении, а вам нужно изучать правила дорожного движения и решать попутно тестовые задания. Тоска, засада, а в общем, время и настроение коту под хвост. Уж лучше бы плюнуть на занятия да прошвыр-

нуться куда-нибудь в поисках романтических впечатлений. Но отставной дорожный автоинспектор, знай, долдонит свое.

Схожая ситуация наблюдается зачастую во время деловой встречи. Особенно – когда клиенты встречаются впервые и еще не притерлись к коммуникативному стилю друг друга. Еще более ответственный момент – попытка достижения некоего консенсуса при возникших разногласиях и повышенных эмоциональных обертонах делового разговора. В такой напряженный момент малейший диссонанс грозит перерасти в грохочущий обвал эмоций и лавину взаимных претензий. Как известно, нельзя договориться, если каждый слушает только самого себя и ловит лишь подходящую «волну». И виной тому, помимо чисто характерологических и ситуативных диспозиций, может быть совершенно не подходящее пространственное расположение тех, кто ведут нелегкий разговор. Рассмотрим конкретнее психологические нюансы коммуникативного местоположения двух деловых собеседников.

Позиция «слева – слева». То есть оба партнера сели таким образом, что видят друг друга слева от себя. Следовательно, у обоих субъектов во время переговоров доминирующее полушарие – правое. А значит, они куда больше реагируют на интонацию произнесенных слов, жесты, мимику, сопутствующую эмоцию, образность и впечатлительность. Для успешного взаимопонимания чрезвычайно важен некий иррациональный чувственный резонанс, вплоть до единства физических ощущений и общего такта дыхания, раскрытия зрачков, мимики губ, жестов рук и прочих неосознаваемых визуальных сигналов. Решающим для настроения может оказаться запах партнера, но также и место встречи. Окружающий интерьер, вкусовые и звуковые ощущения также внесут свою неоспоримую лепту и, вполне возможно, могут оказаться решающим довеском к склонению чаши весов в резомирующем решении. Смысловую информацию для вящей гармонии обоюдного взаимопонимания нужно подавать в образной форме, избегая длинных «корреляционных» пояснений и логических сложноподчиненных словесных длиннот. Следует вовремя делать паузы для восприятия эмоционально-образной реакции партнера на услышанное. Ради достижения комфорта взаимопонимания стоит пожертвовать не только протоколом, но и временем вообще. Пусть разговор протекает как можно более непредвзято и свободно. Впрочем, не впадайте и в другую крайность – выйдя за деловые конструктивные рамки, довести обоюдное общение до большей приятности лучше все же в другой обстановке. Иначе останутся наилучшие воспоминания о встрече, но отчитаться перед шефом о достигнутых результатах будет проблематично. Постарайтесь просто быть максимально искренним и вовлеченным в то, о чем говорите, и ваш партнер ответит вам тем же. Потому что вы оба выбрали такую пространственную позицию – левостороннюю по отношению к партнеру и активирующую именно правые полушария мозга. Все, что произойдет во время встречи по принципу «здесь и теперь», и будет вашим результатом. Вы получите превосходный шанс преобразовать этот миг в обоюдную пользу. Учтите также, что в позиции «слева – слева» нет состязания, лидерства и победителя, но зато возникнет некое чувство обоюдности и консенсус, основанный на обоюдных компромиссах.

Кстати, разочарование также окажется если не «навсегда», то, во всяком случае, в эмоционально яркой протестной форме. Ведь образы запоминаются надолго и безотчетно. И вообще, любая эмоциональная установка чрезвычайно живуча, и ее весьма трудно переделать. Разве что, клин клином...

Впрочем, то же самое можно сказать и о симпатии. Единожды возникнув, она еще какое-то время будет «подогревать» формальные взаимоотношения доверием и пониманием. Впрочем, в «костерок» придется хоть что иногда подбрасывать, и тогда на одной волне можно продержаться очень долго.

Позиция «справа – справа». В данном случае партнеры расположились таким образом, что видят друг друга в правом секторе обозрения. Как результат – для коммуникации у них доминантно активировано левое полушарие мозга. Таким образом, они оба настроены логически мыслить, дискретно дробить информацию, рационалистически реагировать на услышанное и так логически рационально отвечать партнеру. В ход пойдут сложноподчиненные предложения, ссылки на правила, законы, тенденции, причинно-следственные связи, корреляционные явления, аналогии и т. д. Будут задействованы также абстрактные посылки вроде: «давайте абстрагируемся и порассуждаем еще таким образом...». Короче, на головы партнеров обрушится весь логический арсенал убеждений и увещаний. И все – с прицелом на спланированный и вроде бы тщательно спрогнозированный успех. Без малейшей тени критического сомнения. С апломбом и интеллектуальной самоуверенностью «знающих деловых людей». Если оба партнера поднаторели в умении логически обосновывать свои планы и заблуждения, то вместо них с таким же успехом беседу могли бы продолжить два... компьютера. По большому счету, принцип один и тот же: перебор вариантов и обоснование наиболее оптимального из имеющихся данных.

Расположившиеся в позиции «справа – справа» на ситуацию никак не реагируют. Более того, все, что выходит за границы ранее запланированного, попросту полностью игнорируется. И чем сильнее разговор в силу независимых причин уходит в сторону, тем активнее собеседники отстаивают свою парадигму. В какой-то момент каждый будет продолжать добросовестно отрабатывать свой сценарий, а проблема явно обозначится в какой-то иной плоскости. Может быть, партнеры в конце концов к этому дойдут, но скорее всего их ожидает вынужденный тайм-аут. Для логического осмысления возникшей проблемы и разработки новых подходов. Появится необходимость встретиться снова. До очередного камня преткновения. И так n-е число раз. Дорого, конечно, затратно, неэффективно, но чаще всего именно так и происходит. Либо – полное «логическое» взаимопонимание и «действуем вначале по сценарию № 1, а если возникнут проблемы – запускаем вариант № 2».

Отметим также, что задействовав левое полушарие, человек становится не критичным к проработке заманчивых перспектив. Он готов клонуть на надежду. Лишь бы последняя была более-менее аргументировано обоснована. Его бдительность легко усыпить, если деликатно подыгрывать в «логическом» аспекте: соглашаться с неопровержимостью доводов, подбрасывать схожие аналогии, развивать в том же ключе поданную идею и т. д. Вообще, в позиции «справа – справа», чтобы войти в доверие, партнеру нужно изобразить на лице интерес, слушать не перебивая длиннющие выкладки и в итоге резюмировать свое отношение теми же словами. Все должно быть привычно, узнаваемо, логично и понятно друг для друга. Учтите – критические замечания по делу будут восприняты не иначе как диверсия и не желание сотрудничать, т. е. план либо безоговорочно принимается, либо нет. Безапелляционность и самоуверенность оппонентов в таком варианте месторасположения вполне закономерное явление. Фактически мы имеем дело с вторжением и подавлением самостоятельности партнера логической интроекцией. В итоге деловое сотрудничество превращается в нечто похожее на «принятый и единогласно одобренный пятилетний план развития хозяйства». Тоже неплохо, если план окажется не дорогой, ведущей к обрыву...

Позицию сидящих «слева – справа» (или, что то же самое, «справа – слева») можно смело обозначить как «коллизию местоположений». Во всяком случае, взаимопонимание и общий настрой будет достигаться с определенным трудом. Да и как же иначе? Один из партнеров (тот, кто видит другого в правом секторе обозрения) активирует для переговоров свое левое полушарие, а значит – логическое, рациональное и дискретное восприятие поступающей информации. Другой, поскольку видит первого в левом секторе обозрения, произвольно активирует правое полушарие своего мозга и настраивается доминантно на

образы, эмоции, мимику, жесты, запахи и прочие ощущения. Логические и рациональные акценты он попросту не оценивает должным образом, как того хотел бы сидящий напротив деловой партнер. Каждый изначально настроен на несоответствие воспринимаемой информации. Как минимум затрачиваются весьма существенные усилия на перекоммутацию. Ну а в худшем варианте возникает подспудный дискомфорт от общения и подсознательно формируется негативная реакция на собеседника. Для «логика» (левое полушарие) во время деловой беседы окажется слишком мало убедительных доводов и рационально построенных доказательств со стороны оппонента, а для «иррационалиста» (правое полушарие) – как раз обилие сухих логических конструкций без убедительной эмоциональной подоплеки покажется чисто формальной трескотней. Логически настроенный на беседу партнер воспримет эмоциональную реакцию другого как явный признак непонимания, невнимания и несогласия. Короче говоря, с каждой стороны выстроится целая баррикада противостоящих друг другу «не-». И если вовремя не спохватиться и не пересесть, то деловая беседа может закончиться плачевно. Возникает, правда, вопрос: кто именно должен поменять свое местоположение? Наверное, либо более чуткий, либо более осведомленный в том, как и почему возникают «пространственные недоразумения». Если так важно взаимопонимание, то почему бы об этом не позаботиться нарочно?

Ну а если договаривающиеся стороны сидят строго друг напротив друга, так сказать, лицом к лицу, буравя и сверля взглядом друг друга. Если это не дуэль или не игра в «гляделки»: кто дольше выдержит взгляд другого, а бизнес-разговор, то тогда они совершенно напрасно так «противо-расположились». Фронтальная позиция и есть посылка собственного «эго» в пространство «от себя и дальше» в планируемую перспективу. Естественно, с противоположной стороны происходит нечто абсолютно аналогичное: отправляется в пространство программа и утверждение также своего «эго». В результате – неминуемое столкновение двух «эго»-побуждений. Далее – жесткий психологический спарринг на проверку прочности, силы и натиска. Таким образом, мы опять вернулись к дуэли, пусть и без явного кровопролития. Но для дела – почти то же самое. И главное – победа может не достаться никому (силы окажутся примерно равными), ресурсы измотаны и на губах горечь от пепла бессмысленного сражения. Вообще, фронтальная позиция диалога двоих происходит под девизом: «Либо покоришься мне, либо ты мой враг». Иными словами, союз равноправия, симбиоз, синергия, адаптация и прогрессивное развитие вследствие объединенных усилий окажутся в принципе невозможными. Зато родится сцепка «сильный – слабый», «лидер – ведомый», «начальник – подчиненный», «босс – исполнитель». Короче, так активно реанимируемый в наши дни пресловутый путь бусидо самурая и его господина или, что то же самое, – сеньора и вассала. Вполне возможно, что такой итоговый «расклад» устроит обоих дотоле равноправных партнеров.

БЕСПЛАТНЫЙ СОВЕТ ПО СУЩЕСТВУ ВОПРОСА. Для пользы дела и максимальной эффективности переговоров лучше всего организовать встречу, на которой договаривающиеся стороны могут свободно перемещаться в пространстве относительно друг друга. Иными словами, создать пусть и нарочное, но зато абсолютно свободное «броуновское» коммуникационное общение. Чтобы главные игроки могли подсознательно и непроизвольно изменять свое пространственное позиционирование, таким образом реагируя на ситуации протекающего диалога. Сегодня наиболее продуктивные переговоры так и происходят. В нескольких возможных вариациях «раскрепощенного» делового приема, например: а) совместная прогулка; б) партия в гольф; в) фуршет; г) коктейль; д) барбекю; е) возможны иные варианты. Главное во всех этих пиаровских затеях, сдобренных бутербродом и бокалом, именно то, что можно снять напряжение навязанного или формального пространствен-

ного позиционирования. Равно как и материального или иерархического противостояния в его жесткой «лобовой» форме. Непроизвольно двигаясь с партнером по лужайке или залу, можно удобно усилить диалог удачным фактором пространственного психовоздействия. Достаточно легко сменить «позицию», устроить легкую «стирающую» впечатление паузу или, наоборот, усилить чувство доверительного контакта. Одним словом, полигон для переговоров «па» предоставлен, господа!

И еще один практический момент. Выступающий перед некой аудиторией произвольно и совершенно не по своему сознательному желанию делит сидящих в зале на тех, кто «слева», «справа» и «по центру». Такова неумолимая «логика» нашего восприятия. Самое интересное, что те, кто сидят слева, для выступающего почти как братья и сестры – он испытывает к ним доверие и проявляет ничем не обоснованную симпатию и дружелюбие. Общение с ними происходит на уровне чувств. С теми же, кто справа, – диалог, невзирая на приятность улыбок и проявление дружественных эмоций, возможен только в связке «я сказал – вы подумали; мне задан вопрос – я ответил». В стиле некоего аналитического спарринга. Наверное, обсуждать бизнес-планы так удобнее всего, ибо какие-либо допустить «фривольности» в подобном пространственном позиционировании почему-то не получается. Ну а о «центровыми» происходит психологическое единоборство: кто кого. Здесь уже не до сантиментов, равно как и не до логических пасьянсов. Нужно «додавливать» и подчинять своей воле. Даже если это и не входило в первоначальные планы.

2.4. ОБРЕМЕНЕННЫЕ ОДНОЙ ПОЛОВИНОЙ, или ОДНОПОЛЮСНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ПРОСТРАНСТВА

Из двух направлений выбирайте то, которое вам нравится меньше, и вы наверняка попадете туда, куда хотели.

Козьма Прутков «Дао намерений»

Глядя в зеркало, не перепутайте части лица!

Первая заповедь макияжа

Короли селили своих жен строго на женской половине, превращая потом ее посещения в событие. Недурственно – пиар на голом месте!

Подзабытая психология нравов

В физическом, а также и в своем психологическом пространстве мы располагаемся сообразно функциональной асимметрии нашего головного мозга. Какое полушарие доминирует, так мы и поступаем, т. е. принимаем решения, совершенно не осознавая этого, какой-то отдельной половинкой мозга, всячески заглушая и подавляя конструктивную оппозицию второго. Не очень-то хорошо, имея двухкомнатную квартиру и оплачивая за нее коммунальные услуги, упрямо ютится в одной комнатухе. Увы, именно так живет, действует и думает большинство из нас. В итоге – одновариантное поведение, минимум адаптационных возможностей, «слоновья» или «носорожья» тактика в резко изменяющихся ситуациях, сверхзатратная «эффективность» достижения результата и абсолютно прогнозируемое поведение всегда, везде и во всем. Последнее чревато тем, что на нашем излюбленном траверсе нас будет поджидать ловушка, поставленная чьими-то умелыми руками. Спрогнозировать, что мы именно там окажемся, будет несложно – «однополушарный» человек поведет себя завтра точно так же, как и вчера. Тоскливо и неинтересно наблюдать подобную обедненность, но – таковы сегодняшние реалии. Почему происходит именно так? Виной тому, по-види-

тому, явно устаревшее школьное воспитание, когда у ребенка жесткой дрессурой гипертрофируют деятельность левого полушария: сугубо практическое арифметическое исчисление, зубрежка и алгоритмическое логическое оперирование голой информацией в гуманитарных предметах, дискретное пошаговое обучение и повторение с минимумом возможностей для развития творчества и т. д. К слову, классические гимназии дворянской эпохи развивали юную личность куда более гармонично, вводя в обязательные программы искусство, физическую грацию, творчество и самовыражение. Более веская, хотя и менее зримая причина – увядающее, а от того все более тоталитарное господство в методах познания так называемого научного метода, в котором прогнозируемость и повторяемость эксперимента объявлены единственным методом постижения реальности для мыслящего и рефлексизирующего субъекта. Все, что не может быть «научно» объяснено, либо отвергается, либо переделывается, чтобы соответствовать жесткой прокрустовой форме логического представления. Собственно, даже само понятие «диалектика» воспринимается как лексический анахронизм неудачников, не умеющих оперативно и успешно действовать в мире, «где делают деньги». Психоанализ личности, по большому счету, также сведен к сугубо рационалистическому объяснению, как надо «правильно» себя построить и воспринимать. Все то же, наперед по заданному алгоритму прогнозирующее и структурирующее, левое полушарие...

Впрочем, не все так безнадежно. Новые запросы нынешней эпохи высоких технологий все настойчивее требуют не только образного восприятия (например, мультимедийные системы в рекламе), но и адекватного реагирования на так называемые рефлексивные процессы в бизнесе, политике, культуре (т. е. такие, в которых субъект принятия решения непосредственно вовлечен и включен в происходящий процесс и потому не может быть отстраненным наблюдателем или аналитиком). Таким образом, обойтись в деловой жизни одной лишь привычной «левой» половинкой еще как-то можно, но вот продуктивно двигаться и развиваться, а тем более опережать конкурентов – это уже несколько проблематично. Тем не менее «однополюсно» функционирующих представителей современного рода человеческого более чем достаточно. Про себя отметим, что свою ахиллесову пяту они, как правило, не осознают и потому не способны к эффективной самокоррекции в этом аспекте. В итоге проигрывает не только такой индивид, но и его окружение. Давайте разберем чуть подробнее некоторые «болевы точки» не только явно выраженной психологической «монополюшарности», но и прочих встречающихся «асимметрических» вариантов.

Итак, начнем, пожалуй, с наиболее распространенной доминантной «левополушарности». Такого человека прежде всего выдает речь: она полна логических и рациональных вставок, а также сложных конструкций, как явно откровенных: «Давайте будем рассуждать логически» (именно так выражал свои мысли незабвенный Шерлок Холмс), так и более скрытых: «существуют определенные тенденции», «наблюдается закономерность», «алгоритм действий должен быть следующим», «существует правильный подход» или «... точный расчет» и т. д. Убеждение и вербальная манипуляция прочно базируются на вере во всемогущество законов, правил, алгоритмов и планов. Иными словами, теоретические конструкции явно доминируют над опытом и адаптацией. «Левополушарная» личность отличается удивительным пренебрежением к восприятию существующего и ситуативного: если дан приказ на запад, значит, так тому и быть! Смена идеи, парадигмы, плана, стратегии и даже тактики в руководстве к действию не предусмотрена. Становится понятно неистребимая тяга к лидерству, успеху, авантюристике и прожектерству – если вдруг получится, то, как говорится, победителей не судят. В конечном счете работа на одно лишь левое полушарие дает позитивистскую психологическую установку на будущее – оно кажется вполне конструируемым и просчитываемым в плане подчинения нашим желаниям и фантазиям. Добавьте к сему блестящую упаковку «научного» метода, и виртуальный монологический мир готов к употреблению!

Звучит слишком утрировано, но получается, что бизнес-план своей судьбы мы предпочитаем разрабатывать и сохранять в левом полушарии мозга. Там, где всюду расширяет свой штат некий церебральный планово-экономический отдел, специализирующийся на выполнении заказов нашего «эго». Судя потому, как растут заявки, – дело спорится. Вот только реальность вдруг почему-то стала ускользающе зыбкой. Впрочем, убежденность «левополушарного» человека в своей исключительной правоте от этого нисколько не страдает. Он сам себе придумывает точку опоры и систему координат, в которой далее намерен действовать. И горе окружающему миру, если он не впишется в наперед заданное прокрустово ложе. Ну а то, что нельзя под себя переделать, – попросту отвергается и игнорируется.

Поэтому коммуницируют названные личности исключительно в формате своих интересов и на своем языке. Серьезных возражений «контра» категорически не приемлют, но поспорить любят, ведь их доводы кажутся им же самим безупречными, так почему бы ни поласкать слух? В конечном счете вступать с ними в спор и пытаться обрести истину – пустая трата времени, сдобренная горькой примесью досады. Либо априори соглашаться, либо молча уходить и делать свое дело. Впрочем, «левополушарные» особи весьма тотальны и экспансивны, поэтому приготовьтесь право на свое мнение отстаивать жестко и решительно. Причем «наяву», по факту, а не в теоретическом аспекте. На вас обидятся, но с «переделкой» повременят. На уступчивость, взаимопонимание и душевную синергию можете не рассчитывать – каждый останется при своем.

Кстати, понаблюдайте – при явно доминирующей «левополушарности», человек в незнакомой местности и при ориентировании всегда предпочитает поворачивать вправо. На прогулках – двигается по кругу по часовой стрелке. Жестикулирует большей частью правой рукой: ни дать ни взять, как бывший вождь мирового пролетариата «товарищ Ленин», у которого в последние годы активно развился прогрессирующий паралич правой стороны тела. Мимика и морщины правой части лица также окажутся более развиты, да и сам «портрет» будет будто бы состоять из двух правых половинок.

К прочим физиогномическим маркерам «левополушарности» можно добавить следующее: в какой-то степени нездоровый лихорадочный блеск глаз, суженный зрачок, взгляд поверх головы собеседника, куда-то вдаль, поднятый кверху подбородок, так, что хорошо виден выступающий кадык; брови далеко вверху; выпуклый лоб, посередине, выше переносицы; губы чаще всего слегка поджаты, улыбка неестественно широкая, вроде известного «чи-и-з». Еще просматривается заметное облысение правого пробора волос, да и в общем вся лобная часть головы очень быстро начинает избавляться от волосяного покрова. Что поделаешь, гипертрофированная деятельность сознания активно препятствует такому мощному генетическому рудименту как наш волосяной покров. Полная и окончательная победа левого полушария, наверное, превратит наши головы в подобие бильярдных шаров. Главное успеть узаконить сие явление как непреложное и эстетическое.

Индивиды с явным доминированием правого полушария выглядят и ведут себя противоположным образом. Начнем хотя бы с того, что они живут в мире образов, впечатлений, чувств, эмоций и воспоминаний. Они всецело доверяются накопленному жизненному опыту и от будущего в лучшем случае ожидают повторения чего-нибудь приятного из прошлого. Они полностью «в себе» и выходить из своего состояния ради торжества каких-то абстрактных парадигм не станут. Логическое обоснование для них также вторично и опосредованно, а вот первичны – собственные ощущения и предчувствия. И если для «левополушарных» характерна безоглядная самоуверенность, то для их антиподов – мнительность и рефлексия. Зато «правополушарным» не откажешь в совершенстве восприятия и оценке происходящего – они могут излишне драматизировать ситуацию, но видеть схему вместо явления не могут. Еще один бесспорный и, пожалуй, даже уникальный плюс: способность мгно-

венно использовать генетически наработанную информацию архетипов. То же относится и к любым биологическим или социобиологическим рефлексам. «Правополушарный» человек мыслит образами и картинками, поэтому голая логическая установка в его подсознании никак не закрепляется. Впрочем, современные манипуляции больше напоминают виртуальное кино, нежели скучноватую речь пропагандиста. Чтобы уверовать во что-то, «правополушарным» нужно это что-то пережить и пропустить сквозь себя, превратив информацию в собственное субъективное убеждение. Как раз в их среде чаще всего попадают экзальтированные особи различного толка. «Правополушарный» человек слишком гипертрофирует взволновавшее его явление. Апостол Павел, бывший ревностный охранитель иудаистской ортодоксии Савл, именно таким образом (по дороге в Дамаск ему явилось видение и произошла встреча с Христом) стал бескомпромиссным приверженцем и апологетом учения гонимых им христиан, превратив затем их верование во всемирную религию. Пожалуй, поведение, побуждения и мотивация «правополушарной» личности куда более естественны и целостны, нежели у «левополушарной». Люди искусства, вырывающегося из оков искусственности и «заказа», – яркий тому пример. «Правополушарный» человек видит всю палитру происходящего по принципу «здесь, теперь и сразу», поэтому в качестве свидетеля и «ретранслятора» процесса или феномена они незаменимы. Отсюда – их удивительное чутье подмечать с виду малозначимые мелочи, которые в итоге подсказывают сокрытую истину происходящего. В высказываниях шутов «по поводу» всегда крылся правдивый намек, поэтому короли предпочитали о нем услышать первыми и по возможности наедине. Чтобы затем «сыграть на опережение». При нынешней моде выдавать желаемое за прогнозируемое институт шутов у «можновладцев», даже если и объявится, вымрет от голода.

Внешне в облике и поведении человека доминирующая «правополушарность» проявляется следующим образом. Прежде всего – бурные эмоциональные проявления с покраснением и побледнением кожи, зрачки чаще всего расширены, т. е. налицо физиологические признаки вегетососудистых реакций организма на внешние информационные сигналы. Речь сбивчивая, образная, щедро сдобренная эмоциями и жестикующая. Импульсивность поведения, не всегда поддающаяся логической предсказуемости. Точно так же – своеобразие распределения внимания и выбора приоритетов. Обычно у «правополушарных» людей хорошо развиты кустистые брови и длинные ресницы, достаточно стойкий и низко расположенной волосяной покров на лобной части головы, а также полные губы. В пространственном ориентировании или расположении они предпочитают левую сторону. Подмечено: «правополушарный» человек любит все пробовать, ощупывать, нюхать, прислушиваться, т. е. помимо зрения активно использовать остальные органы чувств и их информацию. (У «левополушарных» как раз рецепторная сфера слишком обеднена, у них доминирующий поставщик внешней информации – исключительно зрение.)

Это, так сказать, два крайних психологических типа мозговой полушарной асимметрии. Но жизнь была бы бедна, утомительна и неинтересна, если бы строилась на одних лишь контрастах. В психологическую типологию добавим еще один интересный вариант – человек, способный быстро переключаться с одного полушария на другое, некоторые люди временами действуют как типично «левополушарные», а временами – как «правополушарные». Причем сей переход происходит весьма оперативно, в экстремальных случаях – за доли секунды. Так, после логических высказываний может без перехода последовать бурная эмоциональная реакция. Иными словами, если такой человек думает, то только думает, если проявляет эмоции или вовлекается в образ – то тоже всецело и без остатка. Асимметрическая циклотимия – явление достаточно необычное и слегка обременительное для внешней стороны. Для достижения доверительного контакта необходимо точно так же вовремя переключаться, что далеко не каждому удастся. Спрогнозировать поведения «циклотимика»

легко, но до той поры, пока он вдруг резко не перешел в свою другую полушарную ипостась. Тогда вы оказываетесь явно не «в теме», что отнюдь не способствует решению взаимных вопросов. Зато у противной стороны появляется карт-бланш. Асимметрические «циклотимики», в общем, весьма экспансионистские личности и чаще всего предпочитают нападать, а не обороняться. Внешнему окружению они предлагают подстраиваться под них, а не наоборот, хотя для достижения карьеры или успеха им ничего не стоит временно побыть «монодоминантными», т. е. пожить «логиком» или, наоборот, «художником». В манипуляции адаптивными возможностями им не откажешь, поскольку действуют они всегда конкретно по обстоятельствам, чего и требуют соответственно от остальных. Именно категоричность поведения и требований при неожиданной смене собственного асимметрического состояния и является, пожалуй, наиболее отличительной коммуникативной чертой «циклотимика», т. е. кому-то придется удивиться резкой смене образа у делового напарника и на всякий случай приготовиться к возможным упрекам в непонимании, а точнее – отсутствию конкретной подстройки. Благодаря своей мобильной перестройке, напористости и уверенности в своем амплуа, «циклотимики» весьма успешно продвигаются в сфере бизнеса, управления и политики. Но, пожалуй, больше всего их в спорте, особенно в тех видах, где присутствует личное или командное единоборство. Не бедны решительными и конкретно действующими командирские кадры в армии, в силовых и, чего греха таить, в криминальных структурах. Двойная стратегия и тактика всегда дает больше шансов на победу, нежели чистая стилистика одного полушария. Как итог: «циклотимик» весьма быстр, находчив, решителен и непредсказуем. Он действует по обстановке, не делая пауз на принятие решения, что очень даже неплохо в наш мир заведомо просчитываемых алгоритмических предписаний и предположений.

Визуально определить «циклотимика» достаточно легко – на то существуют соответственно конкретные физиогномические признаки. Прежде всего – выраженная разделенность верхней губы на левую и правую часть (так называемый ласточкин хвост, просьба не путать с «заячьей губой»), т. е. посредине губы имеется выемка, идущая от желобка между носом и ртом. Сами же губы чаще всего достаточно выразительные, с очень четким контуром (подобного эффекта женщины легко достигают, применяя контрастную помаду, однако без искусственного макияжа такие губы были, скажем, у Марлона Брандо). Четкий контур губ (конечно, от природы) свидетельствует о конкретности поведения и требований индивида к окружающему миру. Он предельно точно разделяет свое «эго» и внешнюю среду. Разделенность губ укажет на асимметрическое противостояние левого и правого полушарий и соответственно – наработанных психофизиологических паттернов. Дополнительный критерий: разделяющая выемка посредине выступающей части подбородка, то же – маленькая вертикальная морщинка над левой и правой бровью в области переносицы. Сами брови слегка сдвинуты с легким мышечным напряжением навстречу друг другу. Выражение лица у асимметрических «циклотимиков» носит налет или отпечаток некой озабоченности или напряженности. Понятно почему: такой индивид в функциональном психофизиологическом плане словно бы постоянно «мечется» из одной полушарной «квартиры» в другую, что отнюдь не способствует расслабленному покою и умиротворению. Впрочем, его момент истины раскрывается именно в самом динамическом переходе – тогда «циклотимик» буквально энергетически преобразуется – он начинает быстро и уверенно действовать согласно сделанному выбору. В добрый путь!

Помимо асимметрических «циклотимиков» встречается еще один крайне интересный промежуточный вариант. О нем стоит поговорить особо, и вы поймете почему. Но вначале – небольшое лирическое отступление. Сирано де Бержерак известен, помимо всех прочих своих достоинств, и еще тем, что разработал и ввел в технологию фехтования сверхопас-

ный смертельный прием, известный как «удар баклана». Дуэлянт, дерущийся шпагой в правой руке, неожиданно и молниеносно перебрасывал ее в левую руку, падал на левое колено и производил поражающий выпад снизу вверх в область печени противника. Удачно парировать удар противник обычно не успевает – слишком сильна привязка к традиционному позиционированию боя. Добавим: владеть «ударом баклана» могли очень немногие, ибо от человека требовалось почти невозможное: одновременно и совершенно одинаково работать как левой, так и правой стороной тела. Как известно, тогда во время поединка обе руки были вооружены: в одной кинжал, а в другой тяжелая дуэльная шпага. В позиции «баклана» правая рука одновременно парировала рубящий выпад противника. (Попутно вспоминается известный в Украине род Ливицких, общественных деятелей УНР. Их дальний предок, казак из Сечи, во время боя потерял правую руку. Перехватив саблю в левую, он продолжал рубить неприятеля. За такое бесстрашное мастерство его и прозвали «Ливицким».) Со времен легендарного СМЕРШа известна стрельба «по-македонски»: стрельба из пистолетов одновременно из двух рук при движении, идя на сближение с противником. Сам стрелок при этом производит маятникообразные колебания туловища. Попробуйте, может, и сможете при этом еще куда-нибудь попасть.

Синхронная работа обоих полушарий мозга – явление эволюционно очень молодое, так как подмечено, что герои древнейших на планете эпосов могут либо говорить, либо действовать, а вот чтобы одновременно... Собственно, говорят за них и дают советы им некие «боги», т. е. свою левую половинку коры головного мозга человек еще 5000 лет назад воспринимал как будто со стороны. Так что у функциональной шизофрении есть вполне филогенетическое обоснование: мы только-только осваиваем возможности двуполушарного функционального стереоэффекта. Впрочем, синхронной работой полушарий мозга владеют многие, подчас особо не задумываясь об этом. Например, преподаватели, которые читают лекцию или ведут семинар в логическом формате и одновременно реагируют чисто образно на реакцию слушателей. Правда, многие из этой вполне уважаемой профессиональной гильдии больше ораторствуют, слушая и видя только себя самого. А вот все тот же дуэлянт и фрондер Сирано мог драться на шпагах и одновременно... сочинять стишок про своего противника или какой-нибудь сонет о любви. Обещая на последнем куплете пронзить шпагой того, кто в тихом ужасе слушал и отчаянно отбивался, пытаясь, чтобы хотя бы только ранили, а не убили.

Однако вернемся к прозе современной жизни. Водители «маршруток», ведя разговоры с пассажирами и производя при этом расчет, еще попутно как-то умудряются управлять машиной в городской автомобильной толчее. Пожалуй, вряд ли получится удачно провести сделку, если не работать одновременно по двум коммуникационным каналам: нужно быть в созвучном «образе» с партнером и в то же время преследовать свои стратегические цели. Нельзя оказаться в плену патологического «слияния» и точно так же нельзя декларативно и догматически поддерживать «домашнюю заготовку». (Почему-то вспомнился «брежневский» бессменный министр иностранных дел СССР Андрей Громыко. На тогдашнем Западе его прозвали «господин Нет». Громыко ни на йоту не отходил от заранее заготовленных предписаний, сведя тонкость отчасти ситуативной дипломатической игры до тяжеловесных «категоризмов».) «Синхронный» человек тем и отличается от «монополушарного» и «переключаемого», что не только адекватно реагирует на происходящее вокруг него, но и остается непредсказуемым в ближайшем поведении и дальнейших прогнозах. Он не то что бы на шаг опережает противника или собеседника, но находится в несколько ином, скользющем мимо измерения коммуникационного поля. Психологический феномен, чем-то напоминающий музыкальный прием синкопы. Таким образом, «синхронный» индивид находится словно бы «здесь и теперь», в то же время – он в некоем смещенном измерении, которое позволяет оценить происходящее в совершенно иной перспективе. Отсюда – замечаемое

со стороны смещение адаптационного модуса, ибо такой человек непроизвольно реагирует не на то, что «есть», а на некие не проявленные, хотя и реально существующие факторы, а также на то, что «будет». Действительно, синхронная работа обоих полушарий головного мозга дает возможность наиболее прогностично оценивать будущее. То, что мы зачастую называем предвидением, и есть экстраполяция, произведенная нашим мозгом в целостном синхронном режиме. Впрочем, и в оперативном плане церебральный «стереоэффект» дает шанс устроить небольшое шоу «по-македонски». Об этом нужно помнить.

Наиболее надежным визуальным критерием выявления «синхронного» человека является, пожалуй, только один: слитная и развитая верхняя губа, т. е. без видимых намеков на разделенность в форме «ласточкиного хвоста». Попутным маркером может отчасти послужить развитость бровей и легкая впалость глаз. Сравнительно незначительная степень облысения даже при не очень густых волосах на голове. Добавьте сюда выявляемый наблюдением факт адаптационный сдвиг в межличностной коммуникации. Например, «синхронный» человек легко ведет разговор, но при этом отвечает на вопросы и реплики не прямо, а слегка с другим подтекстом, порой весьма неожиданным, в стиле некой притчи, но без поучительства и высокопарной морализации (в противном случае вы имеете дело просто с морализующим и эгоистичным «проектантом»). Обычно «конкретный» собеседник от такого стиля приходит как минимум в легкое замешательство. Идет обычный деловой разговор, но вот для полной ясности чего-то не хватает. Вернее было бы сказать: слишком много задействовано других «шумовых» факторов. Нет такой успокоительной категоричности, единства образа и состояния и легко вычисляемой линейной перспективы. Как, впрочем, нет и категорического отказа. Хитрит, что ли... Предположение скорее всего ошибочное. Просто собеседники находятся в различных «асимметричных плоскостях», или, как нынче принято говорить, – не в тех форматах. Может, оттого так мало в современном мире взаимопонимания?

Глава 3. БИЗНЕС-МИССИЯ ЖЕНЩИНЫ, или АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС В БРЕНД ПО ИМЕНИ ДЕЛОВАЯ ЖЕНЩИНА

– Козьма, ты как относишься к женщинам?

– Никак, я – мужчина. А в общем – люблю. Без них наш мир был бы куда большей мерзостью.

Козьма Прутков «Откровения мужской рефлексии»

Не ищите иной мир, взирая на небо. Он – под боком, рядом.

Постижение влюбленного астронома

У бизнеса есть шанс эволюционировать. В него пришли женщины.

Центр стратегических исследований. Резюме

3.1. ЖЕНЩИНА ПРИДЕТ И СПАСЕТ МИР

Мы, бесспорно, где-то потеряли возжеланный парадиз. Но, кажется, не по вине женщины, как об этом неистовствуют некоторые религиозные проповедники.

Возможное высказывание пилигрима

Психоанализ не виноват, что его почитатели так редко вкушали плод запретного...

Сентенция современного Казановы

Мы живем в мире, который построил «под себя» мужчина. Этот факт по большей степени неосознаваемый современным человеческим обществом. А напрасно, ибо утрата альтернативы всегда наказуема. Тем более в таком насущном вопросе, как архитектура совместного дома для жизни на нашей маленькой чудной планете. Ведь нас, жильцов-землян, почти поровну (ну, откровенно говоря, женщин на пару процентов больше, и не верится, что эта тенденция резко изменится) – но мы все равно продолжаем тупо цементировать крошащуюся под ударами перемен и вызова эпохи «железобетонную» цивилизацию мужчин-воителей. Мы, мужчины (а автор надеется, что таковым биологически и состарится), пытаемся всячески спасти разрываемую распрями собственную однополую мировоззренческую культуру, привнося «гуманистические женские вкрапления», но больному лихорадкой вряд ли помогут одноразовые припарки. Видимо, пришло время встать на больные ноги и окунуться в живительное лоно первичного океана (и здесь торчат уши маскулинизированной цензуры древних греков: Oceanos – в античной мифологии бог водной стихии, сын Урана и Геи, но водную стихию народы мира всегда отождествляли исключительно с женским началом!) – авось откроется позабытая, но никем не сокрытая альтернатива «нормального», а не утерянного рая. Ибо женщина всегда была и есть рядом, и кажется, технотронные мутации пока что «обломались» перед ее глубинной жизнестойкостью. Ведь мы действительно стремимся к тому, что именуется счастьем, удовольствием и любовью? Тогда давайте вначале вспомним о матриархате.

Нет, не о том пыльно-скучном, по господам Энгельсу и Дарвину, «учебниковом», в котором плохо вымытая женщина в лохмотьях с зари до зари ковырялась палкой в дикой

сельве, отыскивая какие-то корни на пропитание вечно голодному чаду. Дескать, возясь у домашнего очага с глиняными лоханками, в которых под треск поленьев булькал прообраз злаково-овощного супа, она каким-то чудом сумела на долгие столетия подмять под свою натертую, мозолистую ступню незадачливого самца и мужа, тире полного идиота, ничего не умеющего и вечно скулящего от суеверных страхов. Позже мужчина все же наберется духу, возьмет увесистую палку и пойдет убьет на одежду и для пропитания пещерного льва. А заодно и заявит свои права на власть. И, о чудо! Дальше побежит семимильными шагами прогресс, от которого мы и поныне в восторге, правда, с жутковатым холодком по спине – не многовато ли «зияющего» оптимизма впереди?

Первыми брешь в устоявшейся версии о сумеречном периоде матриархата пробили палеоэтнографы и палеоархеологи. Оказалось, кроманьонско-неолитическая «Венера» благоухала и процветала отнюдь не в голодные для человечества времена. Наоборот, кости «выкопных» красавиц явно указывали на устойчивое переедание печени животных и икры рыб – по нашим временам недурно питались зашуганные природой люди первобытного матриархатного общества. Да и свободного времени у них, как оказалось, было навалом – археологов просто поражает обилие резных женских статуэток и богато украшенных резьбой костяных орудий – с жиру что ли бесились, или, может, они понимали и чувствовали, что такое... красота?! Под «они» подразумевается не только женщины, вечные рукодельницы, но и мужчины. Современный археолог до сих пор в толк не возьмет, каким образом «кроманьонские рафаэли» оставили после себя гигантские расписные настенные пещерные панно, не отложив на них ни миллиграмма копоти от факелов. Это на глубине в десятки метров, куда естественный свет не проникал. Что за эстетизм ими двигал? Неужели просто любовь к красоте окружающего мира и переполняющее чувство счастья от сопричастности бытия? Кто же их так воспитал? Мощнейшие пласты культуры «женского» каменного века просто потрясают воображение современного человека. Если он, конечно, не до конца деградировал и умеет искренне удивляться после стилизованных «бродилок» на экране компьютера или очередной мыльной жвачки на серийном суперплоском экране телевизора.

В позднем неолите, уже почти на заре железно-каменного века (5–6 тысяч лет до нашей эры), в эпоху расцвета матриархата на нашей планете создаются первые города. Впрочем, поражает иное – в этих городах или крупных перевалочных селениях, насчитывающих несколько тысяч дворов, абсолютно не было человекоубийств! Говоря современным языком, криминогенный фактор как таковой отсутствовал напрочь. Как и иные проявления так называемой врожденной агрессивности человека, а уж тем более первобытного, еще не расставшегося с «обликом зверя». Не сходятся что-то концы у обветшалых концепций антропологической социологии, написанной в кабинетах под грохот танков на военных парадах ушедшего кровавого XX века! Например, пышно процветала транзитная торговля (осуществлялись впечатляющие переброски кремния и соли путем учета вексельных обязательств), но – безо всякого посредничества государства со всеми его силовыми структурами. А в религиозных культах почему-то отсутствовали человеческие жертвоприношения. По-видимому, реформистская «религия Солнца и цветов», учрежденная в период правления фараона Нового Царства Египта Эхнатона (он же Аменхотеп IV, приблизительно 1400 до н. э.) была провозглашена под влиянием его жены, очаровательной и мудрой Нефертити. Аналогов перерождения, пускай даже при жизни одного поколения, крайне жестокого и деспотического правления в некий государственный гуманистический институт под влиянием любви женщины и мужчины (удивительно, но фараоны тоже иногда бывают очень счастливы в семейной жизни) вы в исторических анналах не часто встретите. Удивительная судьба Эхнатона и Нефертити ярко вспыхнула, подобно заблудшей комете, и сейчас многих исследователей-египтологов ставит в тупик. Откуда столько любви и радости бытия? Но несколько тысяч лет назад люди эпохи матриархата именно так и жили. То, что стало недо-

стижимым идеалом уже для фараонов и его подданных, то, чем и поныне грезим мы в своем технотронном одиночестве, тогда, в далекие времена отхода ледников назад на север, было обычной нормой полноценной и радостной жизни в любви. Непривычно звучит, скажите? Но тому есть неоспоримые доказательства – их материальная и духовная культуры, постигать которую мы только начинаем. Понемногу становится понятным и менталитет управления матриархатным обществом. Разгадка – в психологии самой женщины. Кстати, интерес сей отнюдь не академический, а с сугубо деловым и прагматическим уклоном. Современный мир нуждается в счастье, а бизнес хай-тек-эпохи в новых идеях и более прогрессивной миссии. Поищем женщину?

3.2. «МЯГКИЙ» МЕНЕДЖМЕНТ ЛЕДНИКОВОГО ПЕРИОДА

– Козьма, ты когда делал шкоду в раннем детстве, к кому бежал просить прощения: к маме или к папе?

– Я убежал в лопухи. Они росли за двором и были выше моей головы. Потом меня ловил папа. А процала мама.

– Вот!

Козьма Прутков «Воспоминания, вынутые из сундука»

*С саблей спать, конечно, безопасно, но как-то холодновато.
Сетования бывалого казака*

Женщина действительно была хранительницей домашнего очага. Римская богиня Веста, видимо, не меняла своей «прописки» еще с пещерных времен, когда и «телевизором», и вечерней «газетой», уютом и теплом был именно костер в кругу выложенных камней, и возле него всегда хлопотали деятельные женщины, обещая пищу и добрый уход всем, кто расположится у огня. Последнее принципиально. Дело в том, что женщина как минимум гарантировала всем равный уход (не отсюда ли христианские «сестры милосердия»?) и всем равную долю участия и сопереживания. Это само собой шло от женщины из-за материнства и естественного понимания среды обитания ее самой и ее детей. Иными словами, женщина в те времена органически воспринимала себя частью некой мета-системы, которая дарует и обеспечивает само таинство жизни и ее продления. Отсюда безоговорочный, почти инстинктивный механизм тотального гуманизма женского мировосприятия. Она в равной степени наделяла своих детей любовью и вниманием, независимо от того, насколько ее чадо было преуспевающим или послушным. Слабые от рождения детеныши, беззащитные, старики и калеки, все, кто, казалось, был «не нужен» племени или роду, под покровительством женщины находили приют, пищу и покой. Так сохранялась не только преемственность традиций, навыков, в общем – информации, но и поддерживалось генетическое богатство и многообразие вида человеческого. В конечном счете – укреплялось и множилось его технологическое могущество. Ведь кто может предугадать, что слабый от рождения ребенок не несет в себе задатки гения? Или что дряхлое с виду тело старика не таит в себе мудрость бесценного жизненного опыта? Да и, в конце концов, поделившись немногим, обретаешь куда большее – благодарность и поддержку тех, кого ты смог поддержать в лихую годину. А если учесть, что доброе дело женщина времен эпохи ледника творила не от своего имени (т. е. по-нашему, не от собственного «эго»), а ссылалась на безвозмездно дающее солнце и землю, то становится отчасти понятен мотив ее бескорыстия. Она действительно сеяла вечное, доброе, была проводником и хранительницей оберегающих жизнь моральных устоев. Поведение и убежденность женщины были искренни – потому-то ей и наследовали. Безо всякого принуждения, по доброй воле. И так в течение как минимум полутора десятков тысячелетий. Отчасти мы можем засыпать спокойно – наша подсознательная вера в добро и справедливость покоится

на мощном бессознательном фундаменте генетически закрепленных архетипов. Сохраненных лоном женщины.

Когда к власти придут мужчины, все станет наоборот. Любовь и благоденствие отца – главы племени, рода или семьи сыновьям и дочерям теперь придется заслужить. Возникнет соперничество, лидерство, агрессия неудачника и безжалостность победителя. Мир превратится в арену состязаний. Впрочем, к чему продолжать – все это нам очень знакомо. Ведь мы и поныне так живем. За право бросить вызов и добиваться своего в конечном счете приходится расплачиваться деструкцией общества и индивидуального сознания. С приходом эпохи мужчин-воителей страх и невроз прочно поселится в душе человека. Даже если он – временно победитель. Впрочем, древний женский «парадиз» также накладывал свои неукоснительные обязательства перед членами общества. Прежде всего – табуирование любого выхода за пределы традиций и законов. Сегодня мы назвали бы абсолютной тотальностью слияния отдельного индивида и общества как некой цельности. Нечто отдаленно подобное происходит у муравьев, пчел и прочих «коллективистских» организмов, у которых регуляция совместной деятельности возложена на отдельную особь женского пола – «матку». Аналогия, безусловно, очень грубая, но в некой всеобщей гармонии построения своего маленького сообщества под предводительством «мудрой самки» им не откажешь.

Первобытная женщина в этом плане сделала куда большее – ведь у нее не было ни «плана», ни наперед заданных социоинстинктов. Тем не менее в ее человеческой «семье» человекоубийств и угнетения слабого более сильным на протяжении нескольких тысячелетий не наблюдалось. Парадоксально, что в столь жесткий период вечного льда и борьбы за выживание среди хищных зверей человек сумел выстроить собственную устойчивую экосистему. Может быть, это действительно был «рай» в нашем теперешнем понимании? И ключевым звеном в его создании, вопреки устойчивым представлениям Библии, была все же «Ева», а не «Адам»? Мы имеем право поставить и такой вопрос, но будет ли найден подтверждающий ответ? Видимо, лишь в том случае, если современное мировое сообщество сможет построить нечто гуманное и жизнеутверждающее для всех своих граждан. Без исключений и всяческих дискриминаций. Рискните это сделать хотя бы в своей локальной человеческой среде.

СПРАВКА ДЛЯ БИЗНЕСА. Женщина-руководитель всегда ориентирована более на сотрудничество, нежели на соперничество. Для нее согласованность рабочей группы всегда весьма весомый производственный фактор – она не склонна в подчиненном ей коллективе «топить» аутсайдеров и чрезмерно «выпячивать» лидеров. (Вспомним из всемирной истории: королевы постоянно меняли своих фаворитов и отнюдь не из-за каприза или разврата – только таким образом можно было хоть как-то регулировать до предела наэлектризованную агрессивией и соперничеством толпу придворных мужчин.) Ее метод разрешения конфликтов – достижение некоего консенсуса, а стабильность она предпочитает формировать на основе предоставления для всех равных социальных гарантий. Ее максимальная эффективность как менеджера – в умении стабилизировать производственную и моральную атмосферу в коллективе. Там, где мужчина пройдет «огнем и мечом», женщина обойдется миром и договором. А уж уверенности в правоте своего дела ей у противоположного пола не занимать! И потому женщине на посту топ-менеджера удастся самое главное – сохранение и укрепление традиций и базисных устоев фирмы. Причем безо всяких диктатур и непрерывных «промываний мозгов». Согласитесь – для организованного бизнеса качество ценнейшее. Как выразитель и «гармонизатор» (!) корпоративной миссии она идеальна. (Мужчины-менеджеры неизбежно рано или поздно начнут реформы и ревизию того, что было заложено в идеологию фирмы до них; женщине решиться на такой кардинальный шаг гораздо сложнее.) Поэтому, если у вас традиционное производство, ориентированное прежде всего на высокое

качество, то женщина у технологического руля просто незаменима. Она никогда не позволит рисковать тем, что уже наработано. Таким образом, поручив ей защищать имидж фирмы, можете более об этом не беспокоиться.

Женщины погашают и будто срезают ненужную и лишнюю часть агрессии у мужчины, которая рискует превратить любое дело в озлобленную деструкцию и сплошное эго-самоутверждение. В то же время они обеспечивают уже самой своей «аурой» всяческую психологическую поддержку. В военных доктринах это называется «крепкий тыл» – фактор, который невозможно переоценить. Для бизнеса, а особенно сегодняшнего – до предела жесткого и утилитарного – актуальность женской подпитки и стабилизации только возрастает.

Ну а если у вас слегка запущены дела и невооруженным взглядом просматривается некоторый беспорядок в управлении – тогда немедленно запускайте в свой бизнес-дом «хозяйку»: женщину-менеджера. Поверьте, не пожалеете. Приводить все в некий гармоничный порядок и уют безо всяких там пертурбаций, революций и катаклизмов – ее генетическое призвание. Что и было с блеском продемонстрировано на заре становления человечества. Нынешний бизнес вроде бы не делается на кромке «мирового льда», но уж больно его «перегревает» безальтернативная мужская экспансия. Так что, пришло время полноценно делегировать часть управленческих полномочий хранительницам уже не только домашнего очага, но и всего «офисного» дома?

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.