



Джулиус Фаст
Язык тела. Азбука человеческого поведения

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=613435

Язык тела. Азбука человеческого поведения / Пер. с англ. Л.А. Игоревского.: Центрполиграф; М.;
2008

ISBN 978-5-9524-3772-2

Аннотация

Эта книга увлекательно и доходчиво знакомит вас с тайнами невербальных форм человеческого общения, учит понимать и правильно реагировать на позу, взгляд и жест собеседника. А как трудно не ошибиться в общении с иностранцами, ведь множество конфликтов случается на почве взаимного непонимания, различия темпераментов и культурных традиций. Любовь и одиночество, борьба за свое место – все это мы выражаем, располагая только собственным телом и пространством. Умение считывать безмолвные знаки эмоциональных посланий – верный путь к лучшему взаимопониманию.

Содержание

1		4
	Кинесика	4
	Новый сигнал из подсознания	5
	Как понять девушку на расстоянии	6
	Трогать или не трогать	8
	Прикосновение одиночества	9
2		10
	Ритуальные сражения	10
	Наследуем ли мы язык?	12
	«Территориальный императив»	14
	Какое пространство необходимо человеку?	15
3		17
	Пространство, которое мы называем своим	17
	Проксемика	18
	Социальное и общественное пространство	20
	Нация и пространство	22
	Западный мир и пространство	24
4		27
	Защита зон тела	27
	Путь вверх	28
	Как стать лидером	30
	Пространство, которое мы охраняем	31
	Конец ознакомительного фрагмента.	32

Джулиус Фаст

Язык тела. Азбука человеческого поведения

1

Тело – это послание

Кинесика

В последнее время возникла новая увлекательная наука – кинесика (от *греч.* kinesis – движение). Предметом ее стало исследование языка тела. Она изучает отражение поведения человека в невербальной (внеречевой) форме: телодвижениях (жестах, мимике), используемых в процессе общения людей.

Кинесика как наука родилась во второй половине XX века, поэтому ученых, занимающихся этими проблемами, не слишком много.

Исследования показали границы между языком тела и речевым, вербальным общением. Классический пример: молодая женщина рассказывает психотерапевту, что очень любит своего друга, в то же время покачивая головой из стороны в сторону, что свидетельствует о подсознательном отрицании.

Изучение языка тела пролило новый свет и на сущность межсемейных отношений. Например, картина находящихся в полном сборе членов семьи может обнаружить некоторые ее существенные особенности только движениями рук и ног. Если мать скрещивает ноги, а все остальные следуют ее примеру, то можно сделать вывод, что она занимает лидирующее положение в семье, хотя эти движения происходят, вероятно, неосознанно. Причем она искренне может отрицать свое лидерство, – ведь она советуется со своим мужем или детьми, но невербальный сигнал «следуй за лидером» будет безошибочно обнаружен любым, кто знаком с кинесикой.

Новый сигнал из подсознания

Доктор Эдуард Х. Гесс рассказал о недавней конференции в Американском колледже медицинского гипноза, где было сообщено о новом кинесическом сигнале – непроизвольном расширении зрачка при виде чего-то приятного. На утилитарном уровне это может оказать помощь, например, при игре в покер, если игрок знаком с этим фактом. Когда зрачки партнера расширяются, можно быть уверенным, что у него на руках хорошая комбинация карт. Игрок, вероятно, даже не осознает своей способности уловить этот сигнал, как не осознает и его партнер, который посылает «телеграмму» о своей удаче.

Доктор Гесс выяснил, что зрачок нормального человеческого глаза расширяется вдвое при виде изображения обнаженной женщины. Ученый отмечает использование этого нового кинесического сигнала для выявления эффективности коммерческой рекламы на телевидении. Во время демонстрации рекламного ролика фотографировали глаза зрителей. Позднее фотопленку тщательно изучили с определенной целью: выяснить, в какой момент происходит расширение зрачка. Другими словами, когда появляется спонтанный радостный отклик на рекламу.

Язык тела может включать любое рефлекторное и нерелекторное движение части или всего тела целиком как выраженную эмоцию человека.

Чтобы понять этот внеречевой язык, эксперты по кинесике постоянно должны принимать во внимание культурные и социальные различия. Обычный человек, не знакомый с этими особенностями, часто неправильно интерпретирует жесты, мимику, движения тела.

Как понять девушку на расстоянии

Аллен, юноша из маленького городка, приехал в большой город навестить Теда. Вечером, направляясь к дому друга, где намечалась большая вечеринка с коктейлями, он увидел хорошенькую юную брюнетку, переходившую улицу. Аллен последовал за ней, привлеченный ее чудесной походкой. Если ему и приходилось когда-то получать некое безмолвное послание, то это было оно!

Он шел за ней, понимая, что девушка чувствует его присутствие, и заметил, что она не ускоряет шага. Аллен был совершенно уверен, что это призыв.

Зажегся красный свет. Аллен набрался храбрости и, подойдя к девушке, произнес с приветливой улыбкой: «Здравствуйте».

К его удивлению, она повернула к нему разгневанное лицо и проговорила сквозь зубы: – Если вы не оставите меня в покое, я позову копа.

Как только зажегся зеленый сигнал, она исчезла. Аллен окаменел и залился румянцем от смущения.

Он поспешил к Теду, где всюду шла вечеринка. Пока Тед наливал виски, Аллен рассказал ему об этом досадном происшествии. Тед рассмеялся:

– Да, старик, тебе не повезло.

– Но черт побери, Тед, в моих краях ни одна девушка не позволит себе такую походку без определенной цели.

– Это наши испаноговорящие соседи. Большинство девушек, несмотря на внешний вид, очень порядочные, – объяснил Тед.

Аллен не понял, что в культуре многих испаноговорящих стран, где существуют строгие правила поведения в обществе, юная девушка может свободно демонстрировать свою соблазнительность и выглядеть броско, не боясь попасть в неприятную историю. На самом деле походку, которую Аллен счел призывной, следовало считать вполне естественной, а сдержанная, даже чопорная манера американской женщины в тех же обстоятельствах выглядела бы, вероятно, лишеной изящества и неестественной.

Аллен расхаживал среди гостей и мало-помалу забывал досадную оплошность.

Когда вечеринка приближалась к концу, Тед отвел его в уголок и спросил:

– Тебе здесь кто-нибудь приглянулся?

– Вон та, Джанет, – вздохнул Аллен. – Старик, она мне действительно нравится...

– Что ж, отлично. Попроси ее остаться. Маржи тоже останется, и мы поужинаем.

– Я не знаю. Она просто... Кажется, я вряд ли добьюсь взаимности.

– Да брось ты!

– Нет-нет, весь вечер она словно говорила: «Держись подальше».

– Да ты нравишься Джанет. Она сказала мне об этом.

– Но... – возразил сбитый с толку Аллен, – тогда почему она так... так... я не знаю, она всем своим видом будто хочет сказать, чтобы я не приближался.

– Ну такова уж Джанет. Ты просто не понял ее.

– Мне никогда не понять этого города, – заявил Аллен, все еще сбитый с толку, но уже довольный.

Как выяснил Аллен, в католических странах девушки могут своим поведением посылать сигналы с предложением пофлиртовать, однако они всегда под присмотром сопровождающих, и никакой физический контакт невозможен. В странах, где сопровождать молодую девушку необязательно, она защищается от назойливых приставаний серией невербальных посланий, которые означают: «Руки прочь». Когда ситуация такова, что мужчина не может в соответствии с правилами поведения подойти на улице к незнакомой девушке, она может

двигаться безбоязненно и свободно. В таком городе, как Нью-Йорк, где можно ожидать чего угодно, особенно на вечеринке с коктейлями, приходится усвоить ряд невербальных сигналов, защищающих от разного рода приставаний. Чтобы дать понять это, девушка примет характерную застывшую позу, скромно скрестив ноги, если стоит, или, если сидит, скрестит руки на груди и использует другие защитные жесты.

Дело в том, что в каждой ситуации существуют два элемента: передача послания и его получение. Если бы Аллен был знаком с этим, то не попал бы в неловкое положение в одном случае и избежал бы неопределенности в другом.

Трогать или не трогать

Язык тела вдобавок к направлению и получению посланий, понимаемых и используемых точно, служит и для того, чтобы пробиться сквозь защиту. Поведаю вам о бизнесмене, который несколько переусердствовал, стремясь заключить очень прибыльную сделку.

– Это была сделка, – рассказывал он мне, – выгодная не только для меня, но и для Тома. Том прибыл в Солт-Лейк-Сити из Баунтифула, который расположен неподалеку, но между ними огромное различие в культурных традициях. Это крошечный городок, и Том был уверен, что в большом городе все только и помышляют, как бы одурачить приезжего. По-моему, в глубине души он был убежден, что сделка выгодна нам обоим, но просто не доверял моему подходу. В своем воображении он нарисовал меня как бизнесмена из большого города, успешного, но не чисто плотного в деловых отношениях, а себя ощущал легкой добычей и простаком, которого вот-вот подцепят на крючок.

Я пытался пробить брешь в его недоверии, положив руку ему на плечо. Этот проклятый жест окончательно все и разрушил.

Мой друг-бизнесмен одним движением разрушил защитный барьер Тома. Языком тела он попытался сказать: «Доверяй мне. Давай установим контакт». Но «преуспел» только в совершении невербального оскорбления. Игнорируя защиту Тома, слишком энергичный бизнесмен загубил сделку.

Часто прикосновение – самый доступный и самый очевидный жест. Прикоснувшись рукой или положив ее на плечо, можно установить более короткий и быстрый контакт, чем с помощью красноречия. Но такой жест эффективен в нужный момент и в верном контексте.

Рано или поздно каждый юноша узнает, что прикосновение к девушке в неподходящий момент может резко оттолкнуть ее.

Есть люди, которые принудительно устанавливают контакт прикосновением, которые, похоже, совершенно глухи к ответным жестам защиты своих собеседников, они не замечают невербальных требований не делать этого.

Прикосновение одиночества

Однако прикосновение или ласковый жест сами по себе могут быть мощным сигналом. Прикосновение неодушевленного объекта может послужить очень громким и тревожным сигналом или мольбой о понимании.

Возьмем случай с тетушкой Грейс. Будущее этой пожилой дамы живо обсуждалось всей семьей. Одни считали, что для нее лучше переехать в хороший дом для престарелых по соседству, где за ней будут не только ухаживать, но у нее расширится круг общения.

Другие члены семьи считали, что это выглядит как стремление отделаться от тетушки Грейс.

У нее был весьма немалый доход и прекрасная квартира, и она все еще не утратила способности обслуживать себя. Почему бы ей не жить там, где она привыкла, радуясь своей независимости и свободе?

Сама тетушка Грейс не участвовала в дискуссии. Она сидела в центре, поглаживая свое ожерелье и кивая, поминутно прикасалась к маленькому гипсовому пресс– папье, пробегала пальцами по бархату кушетки, ощупывала деревянную резьбу на ней.

– Пусть решает семья, – сказала она мягко, – я не хотела бы, чтобы из-за меня у кого-то возникли проблемы.

Семья продолжала дискутировать, в то время как тетушка Грейс продолжала нежно прикасаться рукой ко всем предметам, до которых могла дотянуться.

Не сразу близкие поняли это весьма очевидное послание. У тетушки Грейс постоянная привычка нежно прикасаться к предметам появилась именно с тех пор, как она начала жить одна. Она поглаживала все, до чего могла дотянуться. Семья сразу заметила это, но только теперь все они, один за другим, начали осознавать, о чем говорят ее жесты: «Я одинока. Я изголодалась по общению. Помогите мне!»

Тетушку Грейс забрали к себе племянники, и она совершенно переменилась.

Подобно тетушке Грейс все мы так или иначе направляем свои маленькие, но иногда отчаянные послания окружающим: «Помогите мне, я одинок. Заберите меня, я в вашем распоряжении. Оставьте меня одного, я подавлен». И очень редко эти послания осознанны. Мы выражаем свое состояние невербальным способом: недоверчиво приподнимаем одну бровь, потираем нос от любопытства, стискиваем руки перед грудью, чтобы изолировать себя или защититься,жимаем плечами, демонстрируя безразличие, заговорщицки подмигиваем, барабаним пальцами в нетерпении, хлопаем по лбу, обнаружив свою оплошность.

Жесты многочисленны. И в то время как некоторые совершенно преднамеренны, другие почти преднамеренны, существуют и иные: потирание пальцем над верхней губой, стискивание рук, чтобы защититься себя, – эти жесты совершенно бессознательны.

Постижение языка тела – это изучение комплекса всех его движений, от вполне сознательных до совершенно спонтанных, от тех, что существуют в отдельных сообществах, до тех, которые пересекают все культурные барьеры.

2

О животных и территориях

Ритуальные сражения

Только сейчас начинают понимать связь между общением в мире животных и общением среди людей. Многие из нашей способности проникновения в невербальное общение пришли из опытов с животными. Птицы общаются друг с другом песней, неизменно в их арсенале один и тот же набор нот, та же простая или сложная мелодия. Долгое время ученые считали, что эти ноты, эти птичьи песни были наследственными, подобно языку бурого дельфина (морской свиньи), «танцам» определенных видов ос и кваканью лягушек.

Теперь, однако, возникает некоторое сомнение, что дело обстоит именно так. Опыты, похоже, доказывают, что песням птицу обучают. Орнитологи отделили группу птиц от остальных (в пределах одного вида), изолированные птенцы так и не сумели воспроизвести характерное для своего вида чириканье.

Любопытно, что ученые, проводившие этот эксперимент, сумели обучить отобранных особей фрагменту популярной песни вместо той, что свойственна виду. Такие птенцы не развиваются должным образом, так как песни птиц связаны с общим процессом их взросления.

Есть определенный тип поведения животных, который долго называли инстинктивным, – так называемая драка собак. Когда встречаются два кобеля, они могут реагировать друг на друга по-разному, но наиболее характерны рычание, симуляция ожесточенной драки. Наблюдающий эту картину обычно бывает встревожен таким поведением и может даже попытаться разнять разгневанных с виду животных. Владелец, знающий их повадки, понимает, что это ритуальная драка.

Нельзя сказать, что она ненастоящая. Два пса сражаются за господство. Один победит, потому что агрессивнее, возможно, наносит более сильные укусы. Драка заканчивается в тот момент, когда оба понимают, что один из них – победитель, шкура же обоих цела. Потом происходит любопытная вещь. Победенная собака ложится, перекачивается на спину и подставляет свою шею победителю. А тот просто стоит над поверженным, обнажая клыки и некоторое время рыча. Затем обе собаки разбегаются в разные стороны, и драка забыта – ритуал завершен. Невербальными средствами побежденный говорит: «Я уступаю. Ты сильнее, и я обнажаю перед тобой наиболее уязвимую часть тела – глотку». Победитель сообщает: «Действительно, я сильнее, и я рычу и скалюсь, теперь же давай поиграем».

Кстати, любопытно заметить, что почти ни в одном наиболее высокоразвитом виде животных один не убивает другого, хотя могут драться друг с другом по разным причинам. Среди самцов косули в период спаривания такие полуритуальные драки могут приобретать накал настоящей борьбы, а затем, как ни странно, вместо того чтобы нападать друг на друга, начнут атаковать растущее поблизости дерево.

Определенные виды птиц после брани и хлопанья крыльями – гневная прелюдия к битве – улаживают свои разногласия, с воодушевлением начиная строить гнезда. Антилопы могут сцепиться рогами и бороться за превосходство, но хоть борьба бывает и ожесточенной, далеко не всегда заканчивается смертью, чаще просто победой одной из них. Животные обучились искусству разыгрывать подобные сцены, которые похожи на ритуал.

Об описанных драках собак и других животных ведется дискуссия: является ли такое поведение наследственным, как наследуются инстинкты, запечатленным в генетическом

коде вида и передаваемым из поколения в поколение, или каждое животное обучается ему заново у старших.

Я упоминал, что птицы одного вида должны учиться петь у сородичей, однако пернатые других видов воспроизводят пение действительно инстинктивно. Коноплянки пению учатся, в то время как камышовые овсянки наследуют эту способность вне зависимости от того, находятся ли они в контакте с другими овсянками в процессе взросления.

Мы должны проявлять осторожность при изучении поведения животных и не спешить с обобщениями. Что справедливо для одного вида, совсем несвойственно другому. Что характерно для животных, то не обязательно присуще людям. Многие ученые утверждали, что ритуальные драки собак – наследственное явление, а я знал одного специалиста, который уверял меня, что такое поведение – результат обучения:

– Понаблюдайте за сукой, когда ее щенята дерутся. Если один одержит верх, но, продолжая бой, попытается нанести вред другому, мать немедленно поколотит победителя, чтобы восстановить справедливость: триумфатор не должен загрызать слабого. Дозволено только мериться силой.

С другой стороны, есть эскимосские собаки Гренландии, которых, похоже, очень трудно обучить собачьей «этике». Нико Тимберген, голландский натуралист, говорит, что каждая их стая контролирует определенную территорию. Молодые кобели постоянно нарушают эти границы и в результате постоянно подвергаются наказанию со стороны более старых собак, которые устанавливают границы. Однако щенки в молодости, похоже, так и не обучаются соблюдению границ территорий. По крайней мере, до тех пор, пока не станут половозрелыми.

Со времени своей первой случки они внезапно осознают точные границы. Является ли это обучающим процессом, который нарастал с годами и теперь закрепился? Или это инстинкт, который проявляется только в период половой зрелости?

Наследуем ли мы язык?

Наследуемый инстинкт – не простое дело, не просто и с процессом обучения. Трудно точно определить, насколько многое наследуется и как многому обучаются. Не всему в поведении обучают, значительно больше наследуется, даже у людей.

И это возвращает нас к невербальному общению людей. Существуют ли универсальные жесты и выражения, не зависящие от различных культур и верные для любого человека в любой стране? Каждый ли представитель человеческого рода может быть понятым всеми другими людьми независимо от расы, цвета кожи, вероисповедания или культуры? Другими словами, всегда ли улыбка указывает на веселье? Всегда ли насупленные брови указывают на недовольство? Когда мы качаем головой из стороны в сторону, всегда ли это означает «нет»? Когда мы киваем вверх и вниз, всегда ли это означает «да»? Универсальны ли все эти движения для всех людей?

Если бы мы могли выявить полный набор унаследованных жестов и сигналов, тогда наше невербальное общение уподобилось бы языку бурых дельфинов или языку пчел, которые определенными движениями могут повести весь свой рой к найденному запасу меда. Это те рефлекторные действия, которым пчелы не должны обучаться.

Имеются ли у нас унаследованные формы общения?

Ч. Дарвин считал, что выражения эмоций на лице похожи у всех людей, независимо от типа культуры. Он основывал свое убеждение на эволюционном происхождении человека. Однако в начале 50-х годов двое ученых, Дж. Брунер и Р. Тагвири, после тридцатилетних экспериментов сделали вывод: самые тщательные исследования указывают, что не существует врожденного неизменяемого образца, сопровождающего специфические эмоции.

Затем, через 14 лет, трое ученых, П. Экман, У.В. Фризен (Нейропсихиатрический институт Ленгли Портера в Сан-Франциско) и Э.Р. Соренсон (Национальный институт неврологических заболеваний и слепоты), выяснили, что новые исследования подтверждают предположение Ч. Дарвина. Они проводили их в Новой Гвинее, на Борнео, в Соединенных Штатах, Бразилии и Японии – в пяти абсолютно разных странах на разных континентах – и обнаружили: в этих различных культурах наблюдатели узнают некоторые из одних и тех же эмоций, когда им показывают стандартный набор фотографических портретов людей.

Утверждения П. Экмана, У.В. Фризена и Э.Р. Соренсона противоречат теории, что мимическим отражениям эмоций обучаются в обществе. Они также считают, что внутри культуры безошибочно распознают различные эмоциональные состояния.

Причина этой универсальности имеет только косвенное отношение к наследственности. Они ссылаются на теорию, которая утверждает: «...Врожденные подкорковые программы связывают определенные отклики на различные универсальные выражения лица для каждого из первобытных чувств: интереса, радости, удивления, страха, гнева, расстройства, отвращения, презрения и стыда».

Проще говоря, это означает, что мозги всех людей запрограммированы так, что уголки рта поднимаются вверх, когда они счастливы, опускаются вниз, когда расстроены, люди морщат лоб, приподнимают брови, кривят губы и так далее – в соответствии с тем, какой сигнал поступает в мозг.

В противоположность этому они перечисляют и другие «различные выражения и правила, относящиеся к культуре, которые усваиваются в начале жизни. Эти правила предписывают, что делать с выражением каждого чувства в конкретных ситуациях; эти выражения различаются в зависимости от социальной роли и демографических характеристик и могут быть очень разными в различных культурах».

В исследовании, которое проводили эти трое ученых, они попытались по мере возможности избежать психологической обработки, которую вносит культура. Распространение телевидения, кино и литературы весьма затрудняет проведение подобных опытов, но исследователи во многом сумели преодолеть это, изучая изолированные регионы и, где удавалось, общества, не владеющие письменностью.

Их работа, похоже, доказала, что мы наследуем в нашем генетическом коде основные физические реакции. Мы рождаемся с некоторыми способностями к невербальному общению. Можем выражать ненависть, страх, радость, печаль и другие основные чувства, известные другим человеческим существам, не обучаясь этому.

Конечно, сказанное не противоречит тому факту, что мы в процессе своего развития должны изучать многие жесты, которые означают не одно и то же в разных культурных сообществах и социальных группах. Здесь, на Западе, мы покачиваем головой из стороны в сторону, чтобы сказать «нет», а киваем вверх и вниз – и это означает «да», но в Индии есть общества, где все ровно наоборот: кивок вверх и вниз означает «нет», а покачивание из стороны в сторону – «да».

Таким образом, можно понять, что наш невербальный язык частично наследуется, частично – результат обучения, частично – подражание. Позднее мы увидим, как важна эта инстинктивная составляющая в невербальном и вербальном общении.

«Территориальный императив»

Ощущение своей территории относится к тому, что наследуется генетически. Роберт Ардри написал удивительную книгу «Территориальный императив», в которой он проследживает это ощущение в царстве животных и в человеческом обществе. В своей работе он говорит о том, как животные, птицы, рыбы и приматы метят границы и охраняют территории. Для некоторых видов территория является временной, и они перемещаются с изменением времени года, для других постоянной. Р. Ардри приводит интересное доказательство тому, что, по его мнению, «территориальная природа человека является генетической и неискоренимой». На основе изучения животных он описывает врожденный код их поведения, связывая воспроизведение потомства с территориальной защитой. Ключ к коду, как он считает, – в территориальном императиве, который проявляется в стремлении животных и людей освоить, удержать и защитить свое пространство.

Вероятно, отсюда стремление всех людей – обладать территорией и защищать ее, и весьма вероятно, что добрая часть этого стремления является врожденной. Однако нельзя безоговорочно переносить особенности животного мира на общество.

Территориальный императив, вероятно, свойствен всем животным и некоторым людям. Культура может усилить его в некоторых людях и ослабить в других. Но почти не остается сомнений, что у людей существует какая-то потребность в собственном пространстве, а насколько она обязательна – вопрос, требующий дальнейшего рассмотрения.

Одна из самых страшных современных пьес – «Дом» М. Терри. В ней нарисована картина будущего: в результате вселенского катаклизма у народа исчезло всякое представление о собственном пространстве. Все живут в гигантском металлическом муравейнике, охватывающем всю планету. Целые семьи заключены в одну комнату, они никогда не видят ни неба, ни земли, ни даже соседней камеры.

В этой страшной истории, возможно пророческой, было полностью упразднено представление о каком-либо личном пространстве. Вероятно, именно это придает пьесе сильное трагическое звучание.

В наших современных городах мы, похоже, продвигаемся к уничтожению собственной территории. Мы видим, что семьи втиснуты и заперты в комнатах, поставленных одна на другую. Мы поднимаемся в лифтах, впритирку друг к другу, и едем в поездах метро, так плотно прижатые, что нельзя шевельнуть ни рукой, ни ногой. Однако мы должны четко представить себе, что происходит с человеком, когда его лишают прав на личную территорию.

Мы знаем, что человек исконно обладает ощущением личного пространства. Есть различия между тесной, плотной скорлупой жилья горожанина, более просторной территорией двора вокруг, домом в пригороде и огромными просторами, которые так радуют сельского жителя.

Какое пространство необходимо человеку?

Мы не знаем, какое пространство необходимо каждому человеку, но в аспекте изучения языка тела важно то, что происходит с каждым, когда на его личную территорию посягают. Как он на это отвечает, как будет защищать ее, на какие уступки он способен пойти?

Не так давно я обедал с моим другом-психиатром. Мы сидели в симпатичном ресторане за очень небольшим столом. В какой-то момент он достал сигареты, закурил и положил пачку на стол прямо перед моей тарелкой.

Мы продолжали разговаривать, я его слушал, но как-то расстроился, сам не вполне понимая причину этого, и напрягся еще больше, когда он отодвинул свои столовые приборы, положив их рядом со своими сигаретами, еще ближе к моей стороне стола. Затем, перегнувшись через стол, он попытался изложить суть своего дела. В нее я просто не в состоянии был вникнуть из-за все возрастающего внутреннего дискомфорта.

Наконец, он сжалился надо мной и сказал:

– Я только что наглядно продемонстрировал тебе самую основную ступень в языке тела, в невербальном общении.

Заинтригованный, я спросил:

– Что же это?

– Я агрессивно угрожал, бросил вызов, вынудил тебя защищаться, спровоцировав внутренний дискомфорт.

Все еще не понимая, я спросил:

– Но как? Что ты сделал?

– Для начала я передвинул свои сигареты, – объяснил он. – А по молчаливому уговору мы разделили стол пополам.

– Я не признавал никакого такого деления.

– Конечно нет. Но мы оба мысленно наметили границу территории. Обычно мы делим стол по молчаливому уговору. Однако я сознательно передвинул пачку сигарет на твое пространство, нарушив этот молчаливый уговор. Не осознавая того, что я сделал, ты все же почувствовал, что тебе угрожают, ощутил неловкость. Когда я агрессивно довел до конца свое вторжение, добавив к первой брешу в границе территории еще одну, подвинув свою тарелку и столовые приборы, а затем вторгнувшись и сам, тебе становилось все больше и больше не по себе, пусть ты все еще не признавал причины.

Так мне впервые продемонстрировали, что все мы обладаем личным пространством. Мы носим с собой эти зоны и реагируем по-разному на вторжение в них. С тех пор я испробовал те же самые приемы вторжения на чью-то территорию, человек же не признавал того, что я делаю, но неизменно чувствовал дискомфорт.

На следующий вечер мы с женой ужинали в итальянском ресторане за одним столом с еще одной парой. В качестве эксперимента я передвинул бутылку вина в «зону» моего друга. Затем медленно, не прерывая разговора, продолжил свое вторжение, переставив туда же бокал для вина и салфетку. Он смущенно заерзал на стуле, отодвинулся в сторону, переставил свою тарелку, свою салфетку и внезапно отодвинул бутылку вина назад.

Он отреагировал, защищая свою зону, и ответил тем же на мое вторжение.

Из этой своеобразной игры можно извлечь вывод: не важно, насколько заполнено пространство, в котором живем мы, люди, – каждый из нас охраняет зону, или территорию, вокруг себя – законное пространство, которое мы пытаемся охранять. Как мы защищаем это пространство, как реагируем на вторжение в него, а также как мы вторгаемся на другие территории – все это можно проанализировать, составить карту и в необходимых случаях

конструктивно использовать. Все это элементы невербального общения. Эта охрана личной территории является одним из его главных принципов.

Как мы охраняем свое пространство, как вторгаемся в чужое – существенная часть отношений с другими людьми.

3

Как мы управляем пространством

Пространство, которое мы называем своим

В среде квакеров бытует история о городском жителе, который посетил молитвенный дом в маленьком провинциальном городке.

Хоть и изрядно обветшавшее, это здание оставалось все еще красивым, и городской квакер решил сходить туда на воскресную службу. Приезжего предупредили, что всего лишь пара местных квакеров появляется там на службе. В то воскресенье он вошел в здание, обнаружив, что молитвенный зал совершенно пуст, утреннее солнце проникало через старые окна, освещая ряды пустых скамей. Он сел, наслаждаясь мирной тишиной. Вдруг услышал легкое покашливание и, подняв глаза, увидел бородатого квакера, стоявшего около его скамьи, старика, который, словно появился со страниц старинной книги. Горожанин улыбнулся, но старый квакер нахмурился, снова покашлял и произнес:

– Простите меня, если я оскорбляю вас, но вы заняли мое место.

Странные притязания старика именно на это место, несмотря на пустой молитвенный дом, забавны, но весьма правдоподобны. Начав посещать церковь, вы неизменно отмечаете границу собственного пространства.

В своем доме у отца есть его особое кресло, и хотя он, вероятно, вытерпит усевшегося там гостя, но часто с принужденной любезностью. У матери есть ее собственная кухня, и ей очень не понравится, когда ее мать, придя навестить, завладеет этим пространством, пусть и временно.

У людей есть их любимые места в поезде, любимые скамьи в парке, любимые стулья в зале на конференции и т. д. Все это – потребность в собственной территории, в месте, которое называют личным пространством. Возможно, это врожденная и всеобщая потребность, хотя общество, среда облекли ее в разнообразные формы.

Офис может устраивать работающего там человека или может показаться слишком тесным не из-за реальных его размеров, но в сравнении с местом, занимаемым письменным столом и креслом. Если работник может откинуться назад, не прикасаясь к стене или книжному шкафу, обычно комната кажется достаточно просторной. Но если в более просторной комнате письменный стол поставлен так, что работник прикасается к стене или, откидываясь назад, он головой упирается в шкаф, офис покажется человеку слишком тесным.

Проксемика

У доктора Эдуарда Т. Холла, профессора антропологии в Северо-Западном университете, давно вызывала острый интерес реакция человека на пространство вокруг него, использование этого пространства и передача определенных сигналов другим людям о владении этими территориями. Изучив личное пространство человека, Э. Холл создал новый термин – проксемика, чтобы описать теорию наблюдения над зонами территории и их использованием человеком.

То, как люди используют пространство, по мнению доктора Холла, напрямую связано с тем, как они относятся к другим людям, насколько ощущают их близкими. Каждый человек, говорит Э. Холл, имеет свои территориальные потребности. Попытавшись стандартизировать проксемику, Э. Холл разделил эти потребности на четыре отдельные зоны, в которых существует большинство людей: а) интимное расстояние; б) личное расстояние; в) социальное расстояние; г) общественное расстояние.

Как можно предположить, зоны просто представляют собой различные пространства, в которые мы проникаем, пространства, которые увеличиваются с уменьшением близости. Интимное пространство может быть или близким, что является реальным соприкосновением, или отдаленным, от 18 до 45 сантиметров. Интимное расстояние устанавливается, например, при занятии любовью, при очень близкой дружбе и у детей, которые жмутся к родителям или друг к другу.

Когда вы находитесь в интимном пространстве, вы неизбежно ощущаете близость своего партнера, и, если такой контакт возникает между двумя мужчинами, это может вызвать неловкость или неудобство. Он наиболее естествен между женщиной и женщиной в минуты близости. Когда мужчина и женщина не находятся в интимной близости, такое положение может порождать неловкость.

В нашей культуре установление интимного состояния между двумя женщинами приемлемо, в то время как в арабской подобное приемлемо между двумя мужчинами. Мужчины часто ходят взявшись за руки в Аравии и во многих средиземноморских странах.

Отдаленное расстояние в интимном пространстве является все еще достаточно близким, чтобы взяться за руки, но не считается приемлемым для двух взрослых американцев. Когда в метро или лифте они оказываются зажаты со всех сторон, то автоматически соблюдают определенные строгие правила поведения и в соответствии с ними общаются со своими соседями.

Они словно застывают на месте, по возможности стараясь не прикасаться к своим соседям. Если теснота этого не позволяет, то они пытаются отодвинуться или напрягают мышцы в области соприкосновения, чем дают понять: «Прошу прощения за вторжение в ваше пространство, но к этому вынуждает ситуация, и я прикладываю максимальные усилия, чтобы уважать вашу неприкосновенность, не допускать ни малейшей интимности».

Если бы, напротив, они расслабились и позволили себе даже слегка прикоснуться к своим соседям, радуясь контакту и теплу их тел, они совершили бы наихудшую из возможных оплошностей.

Я часто видел, как женщина в переполненном вагоне метро поворачивается к явно невинному человеку и рычит: «Не делайте этого!» – только потому, что мужчина забыл правила и расслабился, соприкасаясь с ней. Когда мужчина расслабляется, соприкасаясь с другим мужчиной, можно услышать еще более угрожающее рычание.

Нельзя и пристально смотреть на других, находясь в переполненном вагоне или в лифте. Существует определенный временной интервал, в течение которого мы можем смот-

реть на человека, а затем нужно быстро отвести взгляд. Неосторожный мужчина, превысивший этот установленный временной интервал, рискует попасть в неприятное положение.

Недавно я спускался в лифте высокого офисного здания с другим мужчиной. На четырнадцатом этаже в кабину вошла хорошенькая девушка, и мой спутник по рассеянности задержал на ней взгляд. Она становилась все пунцовой, а на нижнем этаже, выходя, повернулась и огрызнулась: «Вы что, никогда прежде не видели женщины? Вы... вы старый пошляк!»

Мой друг, которому еще не было и сорока, возмущенно повернулся ко мне и спросил: «Что я такого сделал? Скажи мне, что я, черт возьми, сделал?»

А произошло следующее: было нарушено основное правило невербального общения. Взглянув, быстро отведи глаза, если ты находишься в отдаленном интимном контакте с незнакомым человеком.

Вторая зона территории, нанесенная на карту доктором Холлом, названа зоной личного пространства. Она условно также разделена на близкую и отдаленную. Первая – от 45 до 75 сантиметров. Этого достаточно, чтобы дотянуться рукой до своего соседа. Отмечено, что жена может оставаться в зоне близкого личного пространства своего мужа, но присутствие тут другой женщины может интерпретироваться таким образом, что она предположительно имеет на него виды. Однако это совершенно допустимое расстояние, например, на вечеринке с коктейлями. Оно допускает определенную близость и, возможно, по существу, является более интимной, чем зоной личного пространства. Но поскольку эти разграничения – пока просто попытки Э. Холла стандартизировать зарождающуюся науку, возможны дюжины классификаций, прежде чем проксемика обретет четкую систему.

Крайние границы личного пространства, по Э. Холлу, от 75 до 120 сантиметров, и он называет это границей физического доминирования. Эта дистанция достаточная для того, чтобы и обеспечить определенную обособленность, и беспрепятственно контактировать с людьми. Когда два человека встречаются на улице, они обычно останавливаются именно на таком расстоянии друг от друга, чтобы поболтать. На вечеринке они, вероятно, будут приближаться от более высокой границы личного пространства к нижней.

На этом пути невербальные сигналы варьируются от «Удержись от меня на расстоянии» до «Ты мне немного ближе, чем другие». Слишком решительное преодоление личного пространства в отношении со знакомым, сокращение дистанции в зависимости от ситуации может интерпретироваться либо как знак особенного расположения, либо как бесцеремонность. Вы о чем-либо сигнализируете изменением дистанции, но ваш посыл должен быть ясным, чтобы он был понят верно.

Социальное и общественное пространство

Социальное пространство также имеет ближнюю и отдаленную зоны. Ближняя составляет от 120 сантиметров до 2 метров. Это расстояние, на котором мы ведем деловые беседы, например, с клиентом или руководителем; на этом расстоянии хозяйка договаривается с рабочим, который делает ремонт в доме, с продавцом в магазине или с посыльным – словом, вы устанавливаете такую дистанцию с посторонними людьми. Изменяя дистанцию в пределах зоны ближнего социального пространства, можно так или иначе воздействовать на собеседника. Начальник, стоя над сидящей перед ним секретаршей, утверждает свое превосходство и власть. Он внеречевым способом обозначает ситуацию «ты работаешь на меня», и слова здесь излишни. Зона социального пространства от 2 до 3,5 метра – это та, где осуществляются наиболее «статусные» контакты. Большой письменный стол у директора фирмы обеспечит ему необходимую дистанцию от своего подчиненного. Босс может, сидя на таком расстоянии, взирать снизу вверх на работника, еще более подчеркивая свою значительность.

На такой дистанции неудобно, мельком взглянув на человека, отвести взгляд. В этой ситуации возможен лишь визуальный контакт, и традиция обязывает смотреть в глаза человека во время разговора. Отвести взгляд – значит уйти от разговора, согласно Э. Холлу.

Одновременно это расстояние допускает определенную свободу маневра: вы можете продолжать свою работу, не показавшись невежливым, а можете прервать ее и вступить в беседу. В офисах это отдаленное социальное пространство необходимо между секретаршей и посетителем, что позволит ей продолжать работу, не чувствуя себя обязанной болтать с ним. На более короткой дистанции такое поведение показалось бы неуточивым.

Муж и жена дома по вечерам поддерживают это отдаленное социальное расстояние, это дает им возможность расслабиться, в то же время вести беседу и просто почитать. Такой тип социального расстояния делает его почти необходимым, когда большая семья живет вместе. Однако часто она бывает разобщена, и иногда требуется сократить дистанцию, чтобы атмосфера стала более теплой.

Наконец, доктор Холл упоминает общественное пространство как наиболее отдаляющее из территориальных связей. Вновь есть ближняя и отдаленная зоны – разграничение, которое может вызвать вопрос, почему бы не быть восьми зонам вместо четырех. Но на самом деле расстояния связаны с особенностями взаимодействия людей, а не с измерением.

Близкая зона общественной дистанции составляет от 3,5 до 7,5 метра, и это удобно для неофициального общения, как общение учителя и учеников или обращение директора к рабочим на собрании. Наиболее протяженная зона общественной дистанции – от 7,5 метра и более – сохраняется в основном в обстоятельствах, где необходимо обеспечить безопасность политика, выступающего перед народом. В мире животных на такое расстояние определенные виды позволяют к себе приблизиться, прежде чем бежать.

Что касается животных, всегда существует опасность неправильной оценки человеком необходимой и безопасной дистанции. Типичный пример: лев и дрессировщик. Зверь отступает назад, если человек подходит слишком близко, вступает в «опасную» зону. Но когда льву некуда отступать, а человек продолжает продвигаться вперед, зверь повернется и приблизится к человеку.

Дрессировщик основывает свой аттракцион на особенностях поведения животных, использует преимущества этого и продвигается к льву в клетке. Зверь, находясь в клетке, отступает вглубь, когда дрессировщик продвигается к нему. Когда льву отступать некуда, он поворачивается и с рычанием наступает на дрессировщика, неизменно продвигаясь прямо

вперед. Тот быстро ставит платформу. Лев взбирается на платформу, чтобы добраться до дрессировщика, который быстро отступает из опасной зоны льва, и зверь останавливается.

Публика предполагает, что льва остановили хлыст и неустрашимость укротителя. Эта ситуация в целом – невербальное высказывание дрессировщика публике. Но в данном случае язык тела обманчив.

В действительности диалог между львом и укротителем имеет иной смысл. Зверь: «Убирайся из моего пространства, или я нападу на тебя». Человек: «Я ушел из твоей зоны». Зверь: «Ладно, тогда я остановлюсь здесь». Укротитель манипулирует зверем или образом, так что это «здесь» оказывается платформой.

Точно так же дальняя общественная дистанция помогает политику или актеру невербально высказаться и оказать влияние на публику, причем сообщение не обязательно будет правдивым.

На дальнем общественном расстоянии трудно сказать правду, точнее, на языке тела легче всего обманывать. Актеры знают законы невербального высказывания и в своей профессиональной деятельности используют это расстояние от сцены до публики для создания различных образов.

На этом расстоянии жесты актера должны быть более аффектированными, с большей мерой условности, чем в обычных житейских обстоятельствах, чем в повседневном общении.

На телеэкране, как и в кино, чередование крупных и дальних планов требует иного типа языка тела. Движение век или бровей, дрожание губ (крупный план) может передать такое же значительное послание, как движение руки или всего тела, снятые на дальнем плане.

На крупном плане движения тела обычно теряются. Это, вероятно, одна из причин, почему актеры кино и телевидения испытывают столько затруднений, приспособившись к театральной сцене.

Сцена часто требует жеста и движения особой выразительности из-за расстояния между актерами и публикой. Сегодня есть движение к иному театру, где актеры приближаются к публике, поэтому и игра становится менее условной, поведение актера на сцене менее аффектированным и менее условным, «театральным».

Актеры или спускаются с подмостков к публике, или приглашают публику подняться, чтобы сократить расстояние. Спектакль при таких условиях теряет структурную жесткость, форма его значительно более свободна, ощутима установка на бесформенность, обычно и на бессюжетность, остается только основная идея.

При этих обстоятельствах актеру трудно проявить свои способности, используя язык тела. С одной стороны, он не может пользоваться сугубо «театральными» жестами, которые он использовал, потому что они просто не работают на этих небольших расстояниях, независимо от того, насколько он «в образе». Следовательно, актер должен выработать иные приемы, иной язык тела для нового театра, что будет также лгать публике.

Остается понять, будет ли эта иллюзия, представленная крупным планом, более эффективной, чем условность сцены. Жесты на просцениуме или на традиционно удаленной сцене совершенствовались многие годы. Существует также культурная традиция жеста на сцене. Японский театр кабуки, например, содержит собственные характерные жесты, которые настолько национально ориентированы, что более половины из них, вероятно, непонятна западной публике.

Нация и пространство

Существуют, однако, языки тела, которые понятны большинству людей. Движения маленького бродяги Чарли Чаплина в немых фильмах были достаточно универсальны, чтобы вызвать смех почти в каждой стране, включая очень своеобразную архаичную культуру стран Африки. Однако культура все же остается охраняющим фактором языка тела, и это особенно верно в отношении к языковым зонам. Доктор Холл в своей проксемике, изучающей взаимодействия человека и окружающей среды, проникает в смысл этого явления, связанный с сопоставлением разных культур. В Японии, например, скопление людей вызывает в них ощущение теплоты и приятной близости.

Дональд Кин, автор книги «Живая Япония», отмечает, что в японском языке нет слова для обозначения уединения. Правда, это не означает, что не существует понятия уединенности, есть, но в условиях дома. Это пространство человек рассматривает как собственное и обижается на вторжение. То, что он тесно общается с другими людьми, не отрицает того, что он нуждается в личном пространстве.

Э. Холл понимает эту особенность как отражение японской концепции пространства. Западные обитатели, как он считает, понимают пространство как расстояние между предметами, и оно для нас – пустота. Японцы же видят форму и организацию пространства осязаемо. Это проявляется не только в их аранжировке цветов или в искусстве интерьера, но также в их парках и садах, где пространство объединяет гармонически все их элементы.

Подобно японцам, арабы также стремятся быть как можно ближе друг к другу. Но в то время как в общественных местах они неизменно образуют толпу, в частной жизни, в своих собственных домах, им требуется даже слишком много пространства. Арабские дома бывают просторными и пустыми, а люди скучиваются вместе на одной небольшой территории. Перегородок между комнатами обычно избегают, потому что, несмотря на стремление к обширному пространству, арабы, как ни парадоксально, не любят находиться в одиночестве и даже в своих больших домах стараются быть ближе друг к другу.

Различие между стремлением арабов «прилепиться» друг к другу и японской скученностью громадно. Арабу нравится прикасаться к своему товарищу, осязать и обонять его запах. Чтобы отвергнуть друга, следует стыдиться его дыхания.

Японцы в своей близости сохраняют официальность и отчужденность. Они ухитряются и прикасаться, и одновременно придерживаться строгих границ. Для араба этих границ нет.

Для американца существуют границы личного пространства в общественном месте. Когда он ожидает очереди, то считает, что его место нерушимо. Если же араб сумеет занять чужое место в очереди, то чувствует себя вправе сделать это.

Как у японцев отсутствие слова «уединение» указывает на определенное отношение к другим людям, так у арабов отсутствие слова «изнасилование» указывает на определенное отношение к телу. Для американца тело священно. Араб, который отталкивает и даже прижимает женщин на людях, не считает это посягательством на чужое жизненное пространство. Однако, если оскорбили его самого, это может создать большие проблемы для обидчика.

Э. Холл указывает, что арабу иногда нужно побыть в одиночестве, независимо от того, насколько близко он хочет быть со своим товарищем-мужчиной. Чтобы побыть в одиночестве, он просто обрывает линии общения, уходит в себя, и это его движение уважается товарищами. Его отстранение переводится на язык тела: «Я нуждаюсь в уединении, хотя я и остаюсь среди вас, прикасаюсь к вам и живу рядом».

Если бы американцу пришлось испытать такой уход собеседника в себя, он посчитал бы это оскорблением. Такое отстранение интерпретировалось бы им как разрыв связей, нежелание продолжать отношения.

Когда два араба разговаривают друг с другом, они неотрывно смотрят в глаза друг другу. В американской культуре такой напряженный взгляд может быть понят как вызов. «Мне не понравился его пристальный взгляд, он двусмыслен, будто он хочет какой-то излишней близости» – типичная реакция американца на такой взгляд араба.

Западный мир и пространство

До сих пор мы рассматривали язык тела в условиях пространственного различия весьма удаленных культур – Восток и Ближний Восток в противоположность Западу. Однако даже внутри западной цивилизации наблюдается большое различие. Существует громадная разница между тем, как, например, немец управляет своим жизненным пространством, и тем, как делает это американец.

Американцы постоянно находятся в полуметровой «оболочке» своей частной жизни. Если они разговаривают друг с другом об интимных предметах, то встанут достаточно близко, чтобы их оболочки слились воедино. Для немца всякое место в его доме включено в «оболочку» его частной жизни. Если в комнате ведется интимная беседа, не подключая хозяина, он оскорбится.

Возможно, рассуждает Э. Холл, по контрасту с арабами немецкое «самолюбие» «чрезвычайно бросается в глаза». Немец вследствие этого готов пойти на многое, чтобы сохранить свою сферу личного пространства. Во время Второй мировой войны немецких военнопленных разместили в одном военном лагере по четыре человека в палатке. Холл замечает, что они попытались разделить общее пространство, чтобы получить личное. В открытых лагерях для заключенных немецкие военнопленные пытались построить свои частные жилые помещения.

Бросающаяся в глаза немецкая уязвимость, вероятно, породила характерную окаменелость позы и отсутствие подвижности тела. Такая поза, возможно, служит защитой или маской, позволяющей укрыть свой мир от чужих глаз.

В Германии дома строят так, чтобы максимально огородить частную жизнь. Дворы тщательно обнесены заборами, а окна зашторены. Двери неизменно держат закрытыми. Когда араб хочет уединиться, он уходит в себя, немец же прячется за закрытой дверью. Это четко обозначает границы его личной зоны. Та же особенность проявляется в его типичном поведении в строю или очередях.

В американско-немецком квартале я недавно стоял в очереди за билетом в кинотеатр и слушал разговор немцев обо мне, пока мы аккуратно и организованно продвигались вперед.

Внезапно, когда я был всего в нескольких шагах от окошечка кассы, два молодых человека, – как я позднее узнал, поляки, – подошли к началу очереди и попытались немедленно купить билеты.

Вокруг нас разгорелся спор.

– Эй! Мы стояли в очереди. Почему бы и вам не подождать?

– Верно. Встаньте в очередь.

– К черту! Это свободная страна. Никто не просил вас выстраиваться в очередь, – выкрикнул один из поляков, энергично прокладывая себе путь к окошечку кассы.

– Стоите в очереди, как овцы, – сердито сказал другой. – Вот что плохо с вами, фрицами.

Нарушителей, как и следовало ожидать, призвали к порядку двое полицейских. В фойе я подошел к бузотерам:

– Чего вы хотели? Беспорядков?

Один из них усмехнулся:

– Просто встряхнуть их. Что они выстраиваются в очередь? Надо жить проще.

Когда я узнал, что они поляки, мне стало легче понять их поведение. В отличие от немцев, которые хотят знать точно, где они стоят, и считают, что только определенные правила поведения гарантируют цивилизованную жизнь, поляки привыкли пренебрегать установлениями и правилами.

В то время как англичанин не похож на немца в своем отношении к пространству – ему недостаточно ощущения уединенности в его собственной комнате, – он не похож и на американца. Когда американец хочет уединиться, он уйдет. Возможно, из-за нехватки личного пространства и развитого коллективизма детей в Англии воспитывают в детских садах. Британец, который хочет побыть один, стремится уйти в себя, как араб.

Англичанина, который говорит языком тела: «Я ищу уединения на несколько минут», американцы часто понимают так: «Я сердит на тебя и не хочу разговаривать с тобой».

Уединенность в Англии достигается старательно выстроенными отношениями. В Америке вы разговариваете со своим соседом по дому, поскольку живете рядом. В Англии то, что у вас есть сосед, вовсе не означает, что вы вообще знакомы.

Известна история об американце, выпускнике колледжа, который познакомился с английской леди на борту лайнера по пути в Европу. Англичанка соблазнила парня, и у них был бурный роман.

Месяц спустя американец оказался на большом и очень официальном обеде в Лондоне, среди гостей, к своему восторгу, увидел леди Икс. Подойдя к ней, он сказал:

– Здравствуй! Как дела?

Опустив свой патрицианский нос, леди Икс произнесла отчетливо и чопорно:

– Нас, кажется, не представляли друг другу.

– Но... – пробормотал удивленный молодой человек, – ты, конечно, помнишь меня? – Затем, набравшись смелости, добавил: – Послушай, только месяц назад мы спали вместе, пересекая океан.

– И это, – с ледяным спокойствием произнесла леди Икс, – вы считаете официальным знакомством?

В Англии отношения создаются не по принципу ближайшего соседства, а в соответствии с социальным положением. Вы не обязательно станете приятелем своего соседа, если у вас разное социальное положение. Это не только традиция, но и результат перенаселенности. Французы, подобно англичанам, также живут скученно, но иные исторические традиции привели к иному результату. В то время как скученность явилась причиной, по которой англичане с необычным уважением относятся к частной жизни, французы с большим участием относятся друг к другу.

Француз встречает ваш взгляд, прямо глядя вам в глаза. В Париже женщин не зазорно пристально разглядывать на улицах. Многие американки, возвратясь из Парижа, чувствуют себя на родине недооцененными. Француз всем своим видом передает невербальное послание: «Ты мне нравишься. Я, вероятно, никогда не познакомлюсь и не заговорю с тобой, но я оцениваю тебя по достоинству».

Ни один американец не смотрит так на женщину. Это было бы воспринято как грубость, а вовсе не высокая оценка.

Во Франции скученность населения вызвана ограниченностью пространства, но это же обстоятельство породило большее участие в жизни друг друга. Во французских парках пространство организовано иначе, чем в американских. Французы любят открытые пространства, это заметно и в городах.

Американцы относятся к этому совершенно иначе. Нью-Йорк – чрезвычайно перенаселенный город, и по этой причине у нас развилось стремление к уединенности. Житель Нью-Йорка традиционно известен своим «недружелюбием и грубостью», и, как ни странно, подобное развилось из уважения к частной жизни соседа. Мы не станем вторгаться в эту частную жизнь, поэтому мы игнорируем друг друга в лифтах, в метро, на людных улицах.

Мы шагаем рядом в своих собственных маленьких мирках, и, когда эти мирки вынуждены соприкасаться, это нас обескураживает, мы всегда опасаемся, что мотивы наших поступков будут неправильно истолкованы.

На языке тела мы кричим: «Я вынужденно, случайно задел вас, но моя скованность говорит вам, что я никоим образом не намерен нарушить вашу неприкосновенность». Вторжение – наихудший грех. Заговорите с незнакомым человеком в Нью-Йорке – и вы встретите удивленную, настороженную реакцию.

Только во времена больших кризисов барьеры рушатся, и тогда мы понимаем, что жители Нью-Йорка вовсе не враждебны, но скорее робки. Во время памятного отключения электроэнергии на северо-востоке все потянулись друг к другу, чтобы помочь, успокоить, ободрить и передать немного тепла, и в течение нескольких долгих часов город был местом, полным жизни.

Затем свет включили – и мы вернулись в наши зоны суровой уединенности.

За пределами Нью-Йорка, в маленьких американских городках, более открытое, дружелюбное поведение. Люди здороваются с незнакомцами, улыбаются им и часто вступают в разговор. Однако в очень маленьких городках, где все знают друг друга, где личная жизнь на виду, к незнакомцу могут относиться столь же неприветливо, как и в очень большом городе.

4

Вторжение в чужое пространство

Защита зон тела

С первого взгляда трудно понять точное соотношение между личными пространствами, зонами или территориями и кинесикой – языком тела. Но если мы не поймем основных принципов индивидуальных пространств, то не сможем оценить, что происходит, когда вторгаются в эти территории. То, как мы реагируем на вторжение в наше личное пространство, во многом связано с языком тела. Мы должны понимать наше собственное агрессивное поведение и наши реакции на агрессию других, если намерены понять, какие сигналы мы посылаем и получаем.

Возможно, самая трогательная история о вторжении в зону личного пространства написана почти полвека назад Х. Де Вере Стакпулом и называется «Голубая лагуна». Это история о маленьком ребенке, попавшем в результате кораблекрушения на тропический остров вместе со старым моряком. Моряк растит мальчика до тех пор, пока тот не становится самостоятельным, а затем умирает, и ребенок растет вплоть до зрелого возраста в одиночестве, затем встречает юную полинезийку и влюбляется в нее. В романе рассказана их любовная история. С детства девушке внушали, что к ней запрещено прикасаться любому мужчине. Борьба чувств с этим племенным табу завершается позволением юноше прикоснуться к юной полинезийке – это и составляет финал трогательной истории.

Архаическое представление о том, что человек может встать на защиту зоны своего тела и личной неприкосновенности, привело Стакпула к исследованию этой темы, но только в последнее десятилетие ученые начали понимать сложное значение личного пространства.

В предыдущей главе я рассказывал о психиатре, который с помощью пачки сигарет преподавал мне урок относительно вторжения в личное пространство. Он, в свою очередь, научился многому из того, что знал, наблюдая реакцию пациентов в больницах для душевнобольных – этом изолированном микрокосмосе, который отражает общие закономерности внешнего мира. Но психиатрическая больница является и весьма специфическим местом: ее обитатели более поддаются внушению и более склонны к агрессии, чем нормальные мужчины и женщины, и часто их поведение искажает реакцию психически здоровых людей.

Насколько агрессивно поведение душевнобольного к другому человеку, зависит от иерархического положения последнего. Это тест на господство. В любой больнице для душевнобольных один-два пациента добиваются более значимого положения агрессивным поведением, но их всегда сможет «привести в чувство» один из санитаров. В свою очередь, тот находится в подчинении у медсестры, а она у врача.

Эта весьма реальная иерархия, отмеченная в этих учреждениях, такова же и во внешнем мире, – в армии или бизнесе, где существуют определенные степени значимости. В армии иерархия обозначена определенной системой символов: нашивками, птичками, звездочками. Но и без символов сохраняется сложившийся порядок подчинения. Я видел в душевой рядовых, почтительно относившихся к сержантам, хотя те не имели на себе знаков различия. Своим поведением и манерой держаться они были способны передать языком тела вполне понятное сообщение о своем звании.

Путь наверх

В мире бизнеса, где не носят ни нашивок, ни других очевидных символов, наблюдается та же способность обнаружить свое социальное превосходство, это характерно для всех людей, занимающих высокое положение. Как они это делают? Какие способы используют, чтобы заставить подчиняться себе, какие уловки применяют в ожесточенной конкурентной борьбе за свою должность?

Два исследователя попытались понять это, засняв серию немых фильмов. У них было два актера, которые играли роли руководителя и посетителя, и они менялись ролями в различных эпизодах. В одной сцене человек сидит за письменным столом, а другой, играющий роль посетителя, стучит в дверь, открывает ее и подходит к столу, чтобы обсудить какой-то деловой вопрос.

Публику, смотревшую фильм, попросили оценить руководителя и посетителя. Из оценок начал вырисовываться определенный набор правил. Посетитель оказывался в наиболее униженном положении, когда останавливался у двери и, стоя у порога, разговаривал с сидящим за столом человеком. Посчитали, что он имеет больший вес, когда проходит половину расстояния до стола, и наибольший – когда подходит вплотную к столу и стоит непосредственно перед сидящим руководителем.

Другим фактором, влиявшим на положение посетителя, по мнению наблюдателей, был промежуток времени между тем, как он стучал и входил, а для сидящего за столом руководителя – время между тем, когда он слышал стук и отвечал на него. Чем быстрее посетитель входил в комнату, тем более значительным он выглядел. Чем больше времени требовалось руководителю для ответа, тем больший вес имел он.

Было очевидно, что все происходящее связано с освоением пространства. Посетителю позволяют войти на территорию руководителя, и уже одним этим автоматически означено более высокое положение руководителя.

То, как далеко на его территорию проникнет посетитель и как быстро он это сделает, другими словами, насколько решительно он бросит вызов личному пространству руководителя, будет свидетельствовать о его положении.

Большой начальник войдет в кабинет своего подчиненного без предварительного доклада. Подчиненный же будет ожидать за дверью, пока ему не позволят войти. Если начальник разговаривает по телефону, подчиненный может на цыпочках выйти и зайти позднее. Если подчиненный разговаривает по телефону, начальник обычно утверждает свой статус, стоя над подчиненным, пока тот не забормочет: «Позвольте мне перезвонить вам» – и затем уделит боссу максимальное внимание.

В деловом мире постоянно происходят перемещения, идет борьба за повышение по службе, и таким образом символы положения становятся весьма необходимой частью этого процесса. Руководитель с «дипломатом» наиболее очевидный символ, и нам всем известен анекдот о человеке, который носит в «дипломате» только свои бутерброды, но это важно для имиджа, который он старательно формирует. Я знаком с чернокожим министром, деятелем в области образования, который много путешествует по стране. Он рассказал мне, что в городах американского Юга, в центральных кварталах или в отеле он появляется только в деловом костюме и с «дипломатом». Эти два символа придавали ему определенную значимость, которая отличала его от «нигера».

Большой бизнес использует множество символов, свидетельствующих о положении. Большая фирма медикаментов в Филадельфии заработала на продаже транквилизаторов достаточно денег, чтобы построить новое здание для быстро увеличивающегося штата сотрудников. В здании могло быть любое количество офисов и рабочих помещений, но

совершенно сознательно компания оборудовала их в соответствии со статусом работников. Угловые офисы на самом высоком этаже предназначались для высшего персонала, угловые этажом ниже – для персонала рангом пониже, еще менее важные руководители имели офисы без угловых окон, следующие по положению за ними работали в офисах вообще без окон, у персонала рангом еще ниже были отгороженные отсеки со стенами из дымчатого стекла, без дверей, а персонал ступенью еще ниже занимал помещения, разгороженные перегородками из прозрачного стекла. Чиновники самого низкого ранга сидели за столами в общей комнате.

Ранг сотрудника определялся совокупностью разных обстоятельств: важностью работы, зарплатой, ученой степенью. Степень доктора медицины, например, давала любому человеку, независимо от его зарплаты и стажа работы, право иметь закрытый офис. Доктор фармакологии мог иметь или не иметь такой офис – в зависимости от других факторов.

Внутри этой системы оставалось достаточно пространства для множества других знаков, свидетельствующих о важности занимаемой должности. Занавеси, коврики, деревянные столы, а не металлические, мебель, кушетки, стулья и, конечно, наличие секретарши – все устанавливало степень значимости.

Важным элементом в этой системе было различие между кабинками с матовыми стеклами и с простыми. Кабинет с простыми стеклами автоматически означал незначительную роль служащего. Его территория в наибольшей мере была открыта для визуального вторжения, следовательно, он был намного более уязвим.

Как стать лидером

Открытие территории и вторжение в чужое пространство – важные показатели ранга в бизнесе. Что же такое лидерство? Какими способами или как языком тела заявляет о себе лидер?

В годы перед Второй мировой войной Чарли Чаплин снял фильм под названием «Великий диктатор». Как и во всех его фильмах, там во многих эпизодах используется язык тела, но самый великолепный из них – сцена в парикмахерской.

В этом эпизоде Чаплин в роли Гитлера и Джек Оуки в роли Муссолини бреются, сидя в соседних креслах. Действие сосредоточено вокруг попыток каждого из них занять господствующее положение по отношению к другому, чтобы утвердить свое лидерство. Поскольку они прикованы к креслам, их лица намылены, а на шеях салфетки, остается только один способ достичь господства – контролировать высоту кресел. Они могут опускать и поднимать их. Побеждает тот, чье кресло окажется выше.

Господство, достигаемое с помощью физического возвышения, общеизвестно, оно существует и в животном мире. Недавние исследования показали, что среди волков вожак стаи утверждает свое превосходство, борясь с молодым или волком из другой стаи; он опрокидывает побежденного на землю и стоит над ним. Поверженный зверь выражает свою готовность подчиниться, ползая перед вожаком стаи и подставляя ему свою глотку и живот. Вопрос в том, кто выше.

То же происходит и у людей. Мы все знаем о традиции коленопреклонения перед королями, идолами, алтарями. Поклоны и реверансы в большинстве случаев являются знаками своего подчиненного положения. Все эти действия выражают послание на языке тела: «Ты выше меня, следовательно, ты господин».

Один мой знакомый, молодой человек ростом больше метра восьмидесяти, чрезвычайно преуспел в бизнесе благодаря умению поставить себя на место своих коллег. Наблюдая, как он ведет себя в некоторых успешных деловых операциях, я понял, что при малейшей возможности он горбился, сутулился, чтобы его партнер уверился в своем превосходстве.

В семье кресло главного члена, обычно отца, будет находиться во главе прямоугольного или овального стола. Предпочтение, отданное круглому столу, часто расскажет кое-что об особенностях семьи. Точно так же при дискуссиях, когда все участники группы сидят за столом, лидер автоматически занимает положение во главе его.

Это вовсе не открытие, мы находим его в истории о короле Артуре и его Круглом столе. Стол был круглым, так что вопроса о господстве не возникало и все рыцари, сидя за ним, пользовались равным уважением. Однако, где бы ни сидел сам Артур, он господствовал над всеми, и статус рыцаря снижался в зависимости от того, как далеко он находился от короля.

Управляющий крупной фармацевтической компанией, в которой я работал, имеет офис, где, помимо его письменного стола и кресла, есть диван, стул и кофейный столик с парой кресел вокруг него. Официальный или неофициальный характер встречи зависел от того, куда он усаживался. Если приходил посетитель, с которым предполагалась неофициальная встреча, управляющий обходил вокруг своего стола и проводил посетителя к дивану, мягкому креслу или кофейному столику. Если предстояла чрезвычайно официальная встреча с посетителем, он оставался за своим столом.

Пространство, которое мы охраняем

Потребность в личном пространстве и сопротивление вторжению в него настолько сильны, что даже в толпе каждый человек нуждается в определенной территории.

Именно это заставило журналиста Герберта Джекобса выработать метод для оценки размеров толпы, поскольку представления, насколько она велика, зависят от того, является ли человек сторонником или противником собравшихся. Например, в зависимости от того, разделяет наблюдатель или нет лозунги политического митинга, например митинга в защиту мира, он преувеличивает и преуменьшает число участников акции.

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.