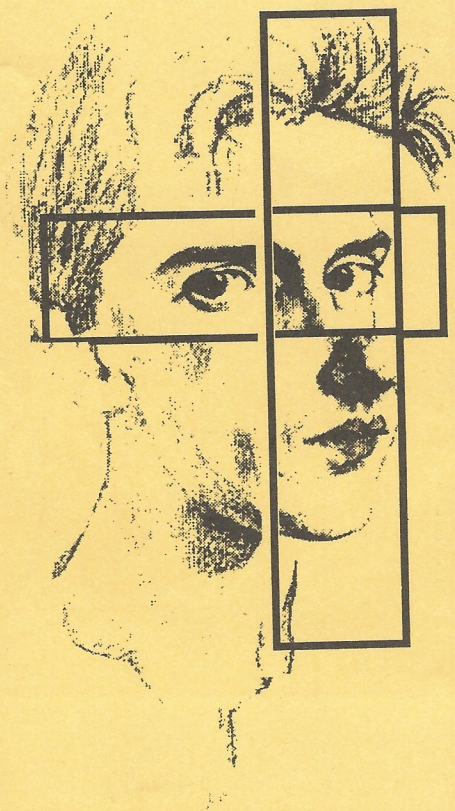




СИХОЛОГИЧЕСКАЯ МОЗАИКА





Психологическая **МОЗАИКА**

наблюдения,
эксперименты, тесты

**Составитель
С.С.Степанов**

**Екатеринбург
“Деловая книга”
1995**

ББК 84.7

С 56

Издание осуществлено
при финансовой поддержке

Народного Банка

Издательская программа «**Academia**»

Степанов С. С.

Психологическая мозаика. Е.: «Деловая книга», 1995. — 136 с.

Книга многое объясняет в нашей собственной природе и для многих читателей окажется, вероятно, небесполезной.

Для всех интересующихся проблемами современной психологии и желающих узнать побольше о себе самом.

ISBN 5—88687—009—1

© С. С. Степанов, 1995

© Б. Будинас, обложка, 1995

ОТ СОСТАВИТЕЛЯ

Почему одни люди преисполнены бодрости и оптимизма, а другие постоянно пребывают в смятении и тревоге? Какова природа агрессивности, застенчивости, лени и многих других человеческих черт? Как наилучшим образом завязать межличностные отношения и не испортить уже сложившиеся?

Ответы на такие вопросы содержатся в книгах по психологии. Однако большинство этих книг написаны психологами для психологов, и осилить их без соответствующей подготовки нелегко. Поэтому массовый интерес к психологическим проблемам удовлетворяется главным образом за счет коротких очерков и рефератов, которые время от времени появляются в научно-популярной периодике. Впечатление от них остается отрывочное и недолговечное.

Эта книжка недаром названа "Психологическая мозаика". В ней собраны разнообразные наблюдения, опыты и этюды о человеческой природе, которые в совокупности составляют яркую палитру психологических явлений и закономерностей.

В этой книге читатель не найдет громоздких рассуждений и теоретических выкладок. Главная задача, которую ставил перед собой составитель, — чтобы книга была интересной. А поскольку она многое объясняет в нашей собственной природе, то для многих читателей, вероятно, окажется и небесполезной.

О БРАТЬЯХ НАШИХ МЕНЬШИХ

Скажи мне, кто твой пес...

Французский ветеринар профессор Мишель Клейн, который уже более 15 лет лечит собак, принадлежащих коронованным особам и кинозвездам, утверждает: покажите мне собаку, и я расскажу о ее владельце больше, нежели психолог. Владельцы пуделей и болонок, по его мнению, так хитры, как и их собаки, и немного скуповаты, хозяева догов заносчивы и смелы, владельцы овчарок лишены чувства юмора и поэтому страшно важничают, владельцы хотничьих собак искренни и непосредственны.

Соотечественник Клейна зоопсихолог Доде считает, что самыми положительными качествами обладают хозяева фокстерьеров. В целом же он согласен с классификацией Клейна, особенно относительно владельцев овчарок. Некий владелец овчарки подал на Доде в суд за оскорбление. И Доде заявил судьям: "Вот, видите сами..."

Зачем люди держат домашних животных?

Психологи и социологи давно задаются этим вопросом, и существует несколько теорий по этому поводу. Пожалуй, самая распространенная из них — это теория суррогата. Предполагается, что животные-любимцы служат владельцу заменой нормальных человеческих отношений, которых он почему-то лишен. Сторонники этой теории чаще всего приводят в пример

старых дев, для которых весь свет в окошке — любимая собачка или кошка, иногда не одна. Отсюда вывод: любители домашних животных — социально изолированные, еле сводящие концы с концами несчастные, как правило, пожилые люди, использующие своих питомцев примерно так же, как наркоман использует наркотики для ухода от реальности.

Такие несчастные действительно существуют в обществе, но они составляют лишь малую часть любителей домашних животных. Социологические исследования, проведенные по заказу фирм, торгующих домашними животными, показали, что облик среднего владельца домашних животных совершенно противоположен стереотипу, рисуемому теорией сурро-



гата. Чаще всего приобретают животных молодые семьи, относящиеся к зажиточному среднему классу и имеющие маленьких детей. Другая популярная теория связывает обладание домашними животными с богатством. /У нас крайнее выражение этой теории можно услышать в такой форме: “Зажрались! С жиру бесятся, собак поразвели, а тут люди голодают!”/ Действительно, некоторые домашние животные, особенно экзотические, крупные, редких пород, с медалями и родословной, приобретаются и содержатся людьми, желающими показать свое богатство, но не настолько богатыми, чтобы, скажем, купить “роллс-ройс”.

Однако теория богатства не выдерживает критики со стороны этнографов и археологов. Показано, что еще в каменном веке люди подбирали и выращивали молодняк диких животных, и это продолжают делать современные примитивные племена, оставшиеся на том же уровне благосостояния. Индейцы команчи содержат собак, не используя их ни для каких практических целей. Бразильские индейцы калапало держат ручных птиц и после смерти хоронят их на специальных кладбищах.

Наконец, рассмотрим теорию гнездового паразитизма. Положите на колени кому-нибудь щенка или котенка и, как правило, вы сможете наблюдать типичную эмоциональную реакцию. Человеку хочется ласкать и гладить животное, разговаривать с ним, кормить и баловать его. Похоже, что нормальное поведение подавляется каким-то глубоко заложенным безусловным рефлексом, над которым человек почти не властен. Животное растет, и его владелец начинает все больше относиться к нему как к человеку. Своей собаке или кошке мы приписываем человеческие мысли, чувства и побуждения, пытаемся разговаривать с ними. На сознательном уровне мы понимаем, что это не люди, но ведем себя так, словно имеем дело с человеком или, скорее, с ребенком. Не напоминает ли это поведение птицы, в гнездо которой отложила яйцо кукушка? Паразит-кукушонок становится приемным родителям столь же дорог, как и свои птенцы, и даже дороже. Может быть, некоторые виды животных приспособились паразитировать в “гнезде” человека? У этой гипотезы есть свои сторонники.

Но в последние годы появилась, во многом из случайных наблюдений, наиболее вероятная теория. Все началось в 1977 году, когда группа американских врачей провела подробное анкетирование 92 мужчин и женщин, недавно перенесших инфаркт. Были изучены практически все аспекты социальной жизни па-

пациента и его быта. Через год врачи снова разыскали опрошенных. Обнаружилось, что за год 14 пациентов скончались. Анкеты были обработаны заново, чтобы определить, чем выжившие отличались в своих привычках и контактах от умерших. Математическая обработка показала, что самым главным фактором, определяющим, выживет ли пациент после инфаркта более года, является наличие у него домашних животных.

Прямые измерения показали, что при контакте с домашним любимцем частота пульса и кровяное давление у человека падают. Человек успокаивается. До сих пор не совсем понятно, почему это происходит, но эффект вполне устойчив и хорошо выражен.

Изучая это явление, ученые опросили владельцев собак о характере их питомцев в восприятии хозяина. Оказалось, что владельцы собак наиболее ценят такие их качества, как верность и привязанность, внимание к словам, жестам и эмоциям хозяина, ярко выраженная радость при его возвращении домой и выразительность поведения – “почти как человек, только не говорит”.

Похоже, что наши братья меньшие делят с человеком некоторый простой репертуар поведенческих сигналов, которые сообщают о крепкой дружеской привязанности. Ведь мы, в конце концов, одной крови, и многие виды поведения человека имеют в основе поведение животных. Они сигнализируют нам: “Я тебя люблю, ты мне очень нужен!” Вдобавок, не умея говорить, животные неспособны нас критиковать, обманывать или льстить нам, они всегда платят человеку чистой монетой, мы это понимаем и ценим.

Таким образом, любители животных – не отвергнутые всеми неудачники, не бесящиеся с жиру богачи и не обманутые жертвы паразитов, а вполне разумные люди, почему-либо больше других нуждающиеся в любви, дружбе и ободрении и использующие компанию животных для улучшения своего физического и психологического состояния.

У них – свои рекорды

Даже спорт трудно представить без участия животных. Известно, например, что с незапамятных времен слоны играют в некоторое подобие футбола. Обожая валяться в грязи, они невольно скатывают ветки и корни в подобие мяча, а затем с удовольствием пинают такие “мячи” ногами...

Выдры любят играть в нечто вроде водного поло. Они пере-

брасываются в воде кусочками веток. Играть круглыми предметами любят кабаны, обезьяны, тюлени, сороки...

На старинных фотографиях видно, что бегуны на короткие дистанции стартовали раньше с так называемого "высокого старта". Американец Шери в свое время обратил внимание на то, как бегают кенгуру. Они "стартуют", низко пригнувшись к земле, поскольку с такого старта начальная скорость намного выше. Вскоре этим приемом стали пользоваться спортсмены.

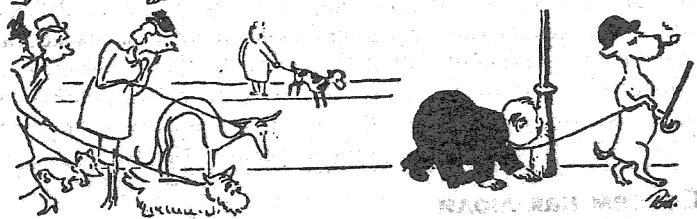
Биологи утверждают, что за века эволюции человек очень многому научился у животных. Вероятно, ему предстоит учиться у них и в будущем.

Кто умнее

Если спросить, кто умней/умней, а не легче поддается дрессировке!/- кошка или лошадь, вы вряд ли ответите правильно. Потому что благородное животное менее интеллектуально, нежели кот,- по крайней мере так утверждают Ч. Доббинс и У. Мак-Маллен из университета Джорджии /США/. Они составили на основании своих опытов шкалу интеллекта. Вначале, как и положено, идет человек и человекообразные обезьяны, зато потом начинаются неожиданности: лисица, енот, свинья, собака, овца, коза, птицы, крысы, кролик, кошка, лошадь, морская свинка, опоссум и черепаха. Поэтому выражение "глупая курица" едва ли уж так безусловно верно. Даже память слонов сильно переоценивается, их интеллект, как и носорога, не превосходит интеллекта мыши. Особенно выделяется своей разумностью и любопытством енот. Психологические тесты, абсолютно недоступные для собаки, для него - детская забава. Рассказывают, что лисицы кладут рыбы головы на открытых местах и подманивают ястребов. Видимо, не зря лисица - самый хитрый персонаж народных сказок. А что касается домашних животных, то у них - полагают ученые - за тысячелетия, прошедшие с момента приручения, природный интеллект угас.

Совсем как люди

Директор института по экспериментам с обезьянами в Атланте доктор Джеффи Берни после долгих наблюдений пришел к выводу, что обезьяны весьма охотно смотрят телепередачи. Некоторые из них даже хлопали в ладоши, когда им что-нибудь особенно нравилось. Шимпанзе и орангутанги весьма интересовались спортивными состязаниями, в большинстве



ДРЕССИРОВКА

случаев боксом. Гориллы с большим удовольствием смотрели детективы и музыкальные ревью.

Чудеса дрессировки

Во время встречи по водному поло в Кливленде /США/ неизвестный болельщик выпустил в бассейн маленького крокодила, который успел оставить следы своих зубов на телах игроков одной из команд. Однако он не коснулся ни одного из ватерполистов другой команды. После этого случая в местных газетах появилось сообщение, что виновник инцидента может остаться неизвестным, но его просят рассказать, как он добился столь поразительной тренировки.

Территориальный инстинкт

Вам наверняка приходилось ожидать перед телефонной будкой, когда телефон наконец освободится. Минуты тянутся нестерпимо медленно, и кажется, что болтун, занявший телефонную будку, нарочно тянет время, видя что вы торопитесь.

По утверждению американского психолога Барри Рубэка, это не кажется, это так и есть. Он замерил продолжительность разговора более двухсот человек из телефонных будок и обнаружил, что в отсутствие очереди разговор длится в среднем полторы минуты, а если у будки кто-то ждет возможности поговорить, средняя продолжительность разговора — целых четыре минуты.



По мнению Рубэка, это на подсознательном уровне сказывается территориальный инстинкт, свойственный многим обезьянам и другим предкам человека. Не отдавая себе в этом отчета, говорящий рассматривает будку как свою территорию и стремится ее защитить от желающих вторгнуться.

Сколько нужно свободы?

Пока человечество мудрствует над этим вопросом, природа, похоже, категорически сделала свой выбор.

В Институте птицеводства во французском городе Туре решили выяснить, какую по размерам клетку предпочитают ку-

ры. Сделали механизм с яркими кнопками, нажатием на которые можно перемещать стены вверх и вниз. Птицы, хоть они и не очень умны, все же сумели кое-что понять. Из восьми куриных семейств только два увеличили свою жилую площадь, в то время как остальные, поиграв с красивыми кнопочками, вернулись к первоначальному положению. Человек скажет: куриная работа простора не требует. Да, но можно сказать и иначе: птицы смотрят в корень проблемы. Большая или маленькая, клетка остается все же клеткой.

Улыбаться можно по-разному

Антрополог Карстен Нимиц из Берлина изучает улыбку. Новизна его подхода заключается в том, что он исследует этот элемент мимики в динамике, а не по фотографиям, как делалось обычно до сих пор.

Записывая улыбающиеся лица на видеомагнитофон и проводя измерения на экране, Нимиц и его сотрудники установили, что впечатление о том, искренна или притворна улыбка возникает в зависимости от двух параметров: от скорости, с которой поднимаются уголки рта, и от одновременного расширения глаз с последующим смежением век. Это установили, показывая видеозаписи группе испытуемых, которые оценивали их по специально разработанной шкале от “абсолютно чистосердечной” до “деланой” улыбки.

Ученый подчеркивает, что слишком длительное расширение глаз без их кратковременного закрывания в сочетании с улыбкой рассматривается как угроза. Он находит эволюционную основу для этого: у обезьян, да и у более отдаленных от нас животных обнажением зубов одновременно с упорным рассматриванием партнера широко раскрытыми глазами – сигнал угрозы. Напротив, кратковременное закрывание глаз – умиротворяющий элемент мимики. Улыбающийся как бы дает понять: я не собираюсь нападать на вас и не жду от вас ничего плохого, видите, я даже закрываю глаза.

КАК РАБОТАЕТ МОЗГ

*Мозг, хорошо устроенный, стоит
больше, чем мозг, хорошо наполненный*
Мишель Монтень

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

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

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

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

– Видите, какой размер! – сказал он. – Не может же быть совершенно пустым такой большой череп.” /А. Конан Дойль “Приключения Шерлока Холмса”/.

Прав ли великий сыщик в своих рассуждениях? Действительно, мышление человека – результат работы головного мозга. Правда, люди не всегда так считали, но об этом – чуть позже. Но верно ли, что крупный размер головы /а значит – и мозга/ – свидетельство большого ума? Установлено, что в среднем вес человеческого мозга составляет около полутора килограммов. Исследователям удалось оценить размеры мозга многих людей, в том числе и выдающихся. Оказалось, что у писателя И.А. Тургенева и английского поэта Джорджа Байрона мозг был очень большой – около 2 кг, а вот у философа Иммануила Канта и писателя Анатоля Франса – почти в два раза меньше. Но никто не решился бы сказать, будто Анатолий Франс был вдвое глупее Джорджа Байрона. /Да и Холмс едва ли считал, что умом уступает неизвестному владельцу шляпы./ Тем более, оказалось, что самый крупный из изученных образцов мозга принадлежал человеку умственно отсталому. Поэтому не надо топиться обмерять свою голову. Так можно установить лишь размер шапки, но вовсе не умственные способности.

Успешная умственная работа зависит от многих причин. Одна из самых важных – снабжение мозга кровью через сеть пронизывающих его сосудов. В конце прошлого века итальянский физиолог Анджело Моссо проделал интересный опыт. Он уравнивал спокойно лежащего человека на специальных ве-

сах, похожих на детские качели. Когда этот человек начал решать умственные задачи, весы вышли из равновесия: голова стала тяжелее. Так удалось доказать, что умственная работа связана с приливом крови к мозгу.

Позднее в этой связи было даже высказано предположение, что тугой воротничок, а тем более туго завязанный галстук сжимают идущие к голове сосуды, затрудняют кровоснабжение мозга и этим препятствуют умственной деятельности. Правда, экспериментально этого доказать не удалось.

Впрочем, результаты опыта Моссо можно истолковать иначе. Физиологам давно известно, что активность того или иного органа вызывает прилив к нему крови. Например, пищеварение требует прилива крови к желудку /и соответственно – оттока ее от головы, так что становится ясно, почему умственная работа не очень результативна после плотного обеда/. Прилив крови к голове при решении задач – наглядное свидетельство того, что именно головной мозг отвечает в организме за умственную деятельность. Сегодня это кажется ясным, но на протяжении веков этот вопрос оставался предметом размышлений и споров.

Как видно из “Хирургического папируса” древних египтян, они еще тысячи лет назад догадывались о связи разума с мозгом. В V веке до нашей эры греческий философ Алкмеон говорил, что головной мозг – “это седалище души и сознания”. По мнению других ученых, душа обитала в сердце, третьи помещали ее в желудок. Величайший ученый древнего мира Аристотель полагал, что мозг служит лишь как орган охлаждения тела. Еще Шекспир, творивший в конце XVI – начале XVII века, осторожно писал о мозге как о том месте, “где, по мнению некоторых, расположен дом души”. “Скажи мне, где мечты начало? Мозг, сердце ль жизнь ей даровало?” – спрашивал он устами своих героев. Сегодня, благодаря чудесам хирургии мы знаем о людях, которым искусно пересажено чужое сердце. Это, как известно, несколько не изменило мир их воспоминаний, мыслей и чувств.

Первые факты, научно доказавшие роль мозга в произвольных движениях и ощущениях, были получены римским врачом Галеном, жившим в 129-201 гг. нашей эры. Для выяснения функций различных органов Гален предложил метод, который стал позднее называться методом разрушения /экстирпации/. Суть метода проста: у подопытного животного удаляют орган или его часть и по возникшему расстройству функций определяют значение удаленного органа.

Гален обнаружил, что мозг связан нервами со всеми органами. Если перерезать нерв, связывающий мозг и мышцу, то мышца перестает действовать, обездвиживается. Перерезка нервов, отходящих от органов чувств, приводит к тому, что животное утрачивает способность воспринимать предметы.

Гален также установил, что в головном мозге имеются желудочки, наполненные жидкостью. Из этого он заключил, что нервы являются тончайшими трубками, по которым от мозга к органам и от органов к мозгу перемещается особая жидкость — психическая пневма. Эта идея, которую современные ученые считают ошибочной, долго продержалась в науке.

В Новое время оригинальную теорию предложил французский ученый Рене Декарт /1596-1650/. Он полагал, что организм действует подобно механическому устройству. Внешнее воздействие натягивает “нити”, идущие в нервах от органов чувств к мозгу. “Нити” открывают клапаны, и “животные духи” из желудочков мозга поступают в мышцы и раздувают их. В результате мышцы сокращаются и приводят в движение.

Декарту удалось показать, что многие действия человека и животных — это ответ нервной системы на воздействия окружающей среды. Эта мысль была подхвачена многими учеными. Чешский физиолог и врач Иржи Прохаска /1749-1820/ в опытах на животных подтвердил идею Декарта и ввел понятие “рефлекс”. В дальнейшем представления Декарта о механизмах нервного поведения не подтвердились, но его идеи о рефлекторной работе мозга получили дальнейшее развитие.

По мере того как связь с психической деятельностью становилась все более очевидной, ученые стали задумываться над тем, существуют ли нервные центры, управляющие психическими свойствами и способностями. Мнения разделились: одни полагали, что психические свойства зависят от работы всего мозга, который функционирует как единое целое; другие считали, что каждая часть мозга связана с определенными способностями.

Вторую точку зрения отстаивал австрийский ученый Франц Иосиф Галль /1758-1828/, причем он довел ее до логической крайности. Галль считал, что практически любым свойством — умом, нежностью, даже любовью к родине — заведует определенный участок мозга, если он увеличивается — данный талант возрастает; а на голове в соответствующем месте появляется выпуклость. Достаточно ощупать голову — и весь внутренний мир человека как на ладони. Сопоставляя форму черепа с особенностями поведения множества людей, Галль составил под-

робную карту мозга. Он считал, что в лобных долях находятся центры остроумия и агрессивности, в затылочных областях – центры общительности и смелости, в височных – центры скрытности и бережливости, в теменных – центры самолюбия и т.д. Тщеславие, музыкальность, религиозность и многое другое, согласно рассуждениям Галля, проявлялись в виде “шишек” на голове. Так родилась целая “наука” – френология /”френ” по-гречески – душа, разум/, завоевавшая немало сторонников. Например, в России некий Матвей Волков писал, что незавидное положение крестьян зависит от того, что у них сильно развиты бугры “противоборности” и недостаточно – “почтительности”. В фашистской Германии френологическими измерениями пытались доказать превосходство арийской расы.

Однако решение данного вопроса совсем не так просто, как хотелось представить Галлю. Функции различных участков коры головного мозга связаны с ее микроскопическим строением, так называемой цитоархитектоникой мозга.

Кора головного мозга человека имеет толщину 2-5 миллиметров и состоит примерно из 15 миллиардов нервных клеток /нейронов/, величина которых колеблется от 0,005 до 0,05 миллиметра. Они различны как по форме, так и по выполняемым функциям. Некоторые из этих клеток имеют до 10 тысяч контактов со своими “коллегами”. 15 миллиардов клеток коры головного мозга человека обеспечивают число комбинаций связей порядка 10^{10000} . /Примерно четверть века назад было подсчитано, что составленная из технических устройств того времени электронная модель человеческого мозга своими размерами превысила бы небоскреб. Такой искусственный мозг должен был бы ежедневно расходовать миллион киловатт электроэнергии./

Можно считать доказанным, что тот или иной вид психической деятельности связан с определенными центрами коры головного мозга. Однако под “центром” надо понимать не просто определенный участок коры мозга, а сложнейшие взаимодействия многих мозговых полей, более или менее легко замещающих друг друга.

Поражения отдельных участков мозга /кровоизлияния, ранения и т.п./ могут привести к серьезным нарушениям в сознании и поведении человека. Однако в ряде случаев при специальном обучении, а иногда и самопроизвольно достигается уравнивание нанесенного ущерба за счет перераспределения функций между участками мозга.

Как нередко бывает в истории науки, прогресс в изучении этого вопроса начался тогда, когда случайно обнаружили факты, совершенно несовместимые с общепринятыми представлениями. Эти факты убедительно, хотя и неумышленно, продемонстрировал американец Финеас Гейдж. В сентябре 1848 г. Финеас Гейдж, старший мастер бригады дорожников-строителей, получил сквозное ранение головы железной палкой и благодаря этому неожиданно достиг бессмертия. Это не значит, что он отправился прямо в рай, ибо он остался в живых. Но именно подробности его выздоровления послужили основой той немалой славы, которая выпала на его долю.

В течение часа Гейдж находился в оглушенном состоянии, после чего он смог с помощью сопровождавших его людей пойти к хирургу и по дороге спокойно и невозмутимо рассуждал о дырке в своей голове. В конце концов он оправился от инфекции, развившейся в ране, и прожил еще 12 лет.

Как ни поразителен был счастливый исход столь внушительной травмы, не менее поразительными оказались ее последствия. Поражало в них именно отсутствие резких изменений психики. Гейдж по-прежнему оставался дееспособной личностью; у него не обнаружилось никакой потери памяти, и он был в состоянии заниматься своим делом. Снижение умственных способностей у Гейджа казалось несоизмеримо малым для человека с таким обширным повреждением той части мозга, которую издавна считали основой высших интеллектуальных процессов.

Некоторые изменения у Гейджа произошли, но они носили совсем не тот характер, которого следовало ожидать исходя из существовавших теорий. По-видимому, затронуты были главным образом особенности его личности, а не умственные способности. До несчастного случая он был тактичным и уравновешенным человеком, хорошим работником; теперь он стал невыдержанным и непочтительным, часто позволял себе грубую брань и мало считался с другими людьми. Он сделался упрямым, но переменчивым и нерешительным. Из-за этих новых черт характера ему уже нельзя было доверить руководство бригадой. Да он и не проявлял склонности к какому бы то ни было труду — вместо этого он предпочел странствовать, зарабатывая на жизнь тем, что демонстрировал себя и свою травму.

В свете данных, накопившихся за последующие годы, случай с Финеасом Гейджем выглядит довольно типично. Человек, который был честолюбивым, хорошо приспособленным, целеуст-

ремленным и тактичным, после травмы лобных долей обнаруживает отсутствие внутренних стимулов, безразличие к чувствам других людей, снижение инициативы и организаторских способностей, бестактность и нередко общее тупоумие. Поэтому большинство специалистов считают, что наиболее заметными следствиями повреждения лобных долей являются изменения личности.

В целом, однако, мозгу свойственны величайшая пластичность и замещаемость одних участков другими. Знаменитый французский бактериолог Луи Пастер /1822-1895/, когда ему было 46 лет, перенес кровоизлияния в правое полушарие мозга. Ученый прожил 73 года. Вскрытие, произведенное после его смерти, показало, что замечательные работы, спасшие человечество от заболевания бешенством и увековечившие имя Пастера, он выполнял одной лишь левой половиной мозга, так как правая была почти вся атрофирована.

Однако нельзя сказать, что полушария головного мозга, симметричные по своему строению, абсолютно одинаковы по функциям. Согласно традиционным взглядам, у взрослых людей /в подавляющем большинстве случаев – правшей/ левое полушарие считается доминантным – главным. Оно управляет движениями главной – правой – руки и речью. Функции правого полушария, которое у правшей ведает левой рукой, до последних лет оставались неясными, хотя удивительная для того времени догадка о них, теперь подтвердившаяся, была высказана английским неврологом Х. Джексоном более 100 лет назад. Джексон полагал, что правое полушарие занято, прежде всего, наглядным восприятием внешнего мира – в отличие от левого, которое преимущественно управляет речью и связанными с ней процессами. Проверка и уточнение этой гипотезы оказались возможными лишь недавно благодаря материалу, накопленному при хирургических операциях над мозгом, в частности, при рассечении двух полушарий мозга.

Принципиальные различия в работе полушарий головного мозга человека впервые экспериментально обнаружил американский ученый, лауреат Нобелевской премии Р. Сперри, который однажды в лечебных целях рискнул рассеять межполушарные связи у больных эпилепсией и с изумлением обнаружил, что два полушария единого доселе мозга ведут себя как два совершенно различных мозга и даже не всегда до конца понимают друг друга. Человек, у которого было отключено правое полушарие, а работало левое, сохранял способность к речевому общению, правильно реагировал на слова, цифры и другие услов-

ные знаки, но часто оказывался беспомощным, когда требовалось что-то делать с предметами материального мира или их изображениями. Когда отключали левое, а работало одно правое полушарие, пациент легко справлялся с такими задачами, хорошо разбирался в произведениях живописи, мелодиях и интонациях речи, ориентировался в пространстве, но терял способность понимать сложные словесные конструкции и совершенно не мог сколько-нибудь связно говорить. В дальнейшем эти различия были подтверждены в многочисленных экспериментах.

Подобно тому, как существуют противоположные типы темперамента, так есть и люди с относительно преобладающей активностью одного из полушарий. Среди “левополушарных” много инженеров, математиков, философов, лингвистов. Нередко они подчеркнуто рациональны, склонны к формальной логике, тонкие ценители классической музыки. Они много и охотно пишут, свободно владеют иностранными языками, имеют выверенную, грамматически правильно построенную речь. Для них характерно обостренное чувство долга, ответственности, принципиальности. Они подчеркнуто последовательны и расчетливы в своих действиях.

“Правополушарные” люди обладают конкретным и в то же время образным, эмоциональным мышлением. Среди них много художников, артистов, исполнителей эстрадной музыки. Их речь эмоциональна и часто сопровождается жестикуляцией. Как правило, они открыты и непосредственны в выражении чувств, наивны, доверчивы и внушаемы. Часто это люди настроения, действующие по наитию или по “велению сердца”. Характерно и то, что они вначале делают, а потом думают, в то время как “левополушарный” человек “семь раз отмерит, потом отрежет”. “Правополушарные”, однако, быстрее обобщают, подсознательно, интуитивно находят нужные решения, хорошо ориентируются в новой обстановке.

Простой и забавный способ узнать, куда смещена асимметрия полушарий, предлагает Джеймс Остин в своей книге “Поиск, случайность и творчество”. Попросите человека посмотреть на вас в то время, когда он будет отвечать на вопросы. Вопросы эти должны быть такими, чтобы справиться с ними могло и то и другое полушарие. Остин предлагает два на выбор: “Если бы вы были президентом, как бы вы поступили с Ближним Востоком?” и “В чем смысл пословицы: “Худой мир лучше доброй ссоры”?”. Если внимательно наблюдать за собеседником, вы увидите, что, продумывая ответ, он переводит свой

взгляд /а часто и поворачивает голову/ в какую-то сторону. Как правило, в 80% случаев люди выбирают одно, характерное для них направление взгляда. И тем самым раскрывают перед вами соотношение между двумя полушариями своего мозга.

Кто бросает быстрый взгляд налево? Те, кто более склонны фокусировать внимание на своем внутреннем опыте и переживаниях. Эти люди в школе хорошо успевали по всем гуманитарным предметам, у них хорошая образная память, они легко поддаются гипнозу. Это, впрочем, и неудивительно, потому что за гипнотизировать можно лишь человека, чей внутренний опыт богат, кто умеет воспринимать импульсы, идущие “изнутри”, и обладает развитым воображением.

Люди, переводящие взгляд вправо, прежде чем начать думать над ответом, – это те, кто обычно получали в школе хорошие отметки по математике. Им, правда, легко давался и иностранный язык, да и вообще речь у них была в высшей степени развита. Иными словами, перед нами портрет “левополушарного” человека.

Причем тут, однако, взгляд? Остин считает, что он создает предустановку – физиологическое смещение, благодаря которому одно полушарие запускается в работу на доли секунды раньше другого, берет на себя лидерство в решении задачи и притормаживает активность противоположной половины мозга. /Справедливости ради надо отметить: Остин и сам сомневается, что предлагаемый им метод точен./

Мозг каждого человека уникален. Необходимо лишь помнить, что его индивидуальные отличия – это скорее особенности, а не достоинства. Обладая столь тонким и сложным инструментом, любой человек способен решать разнообразные задачи в соответствии со своими склонностями и способностями. Как происходит этот процесс, во многом объясняет наука о мозге. Однако ей предстоит еще немало открытий в этой загадочной области.

Правое полушарие мозга стареет быстрее

К такому выводу пришла группа психологов из университета Гавайских островов, изучавшая процесс запоминания. Группе испытуемых в возрасте от 44 до 79 лет диктовали через наушники ряд цифр то в левое, то в правое ухо, а затем просили вспомнить цифры. Слуховые нервы человека идут таким образом, что то, что мы слышим левым ухом, попадает, в основном, в правое полушарие мозга, а правое ухо снабжает информаци-

ей левое полушарие. Оказалось, что лучше запоминает услышанное левое полушарие. Такой результат ожидался: в распределении труда между полушариями мозга на его долю приходится обработка словесной информации. С возрастом память ухудшается. Этого тоже следовало ожидать. Неожиданным оказалось то, что ухудшение памяти с возрастом оказалось заметным сильнее в тех случаях, когда цифры диктовались через левое ухо. То есть правое полушарие стареет быстрее.

Уже давно замечено, что подавляющее большинство матерей держат грудного ребенка левой рукой. Эта привычка отразилась даже в живописи: на 80 % изображений мадонн и портретов матерей с ребенком дитя оказывается слева от матери. Около 20 лет назад американский психолог Ли Солк высказал гипотезу, что эта поза найдена в результате многовекового опыта: ребенок ведет себя спокойнее, если он прижат к левой стороне груди и хорошо слышит удары сердца – успокаивающий звук, к которому он привык еще до рождения.

Однако английские физиологи Джон Мэннинг и Эндрю Чемберлен подвергли сомнению эту, казалось бы, правдоподобную гипотезу. Они подошли к этой проблеме, изучая поведение крупных человекообразных обезьян. Оказалось, что самки шимпанзе и горилл и, насколько можно судить по отрывочным данным, орангутангов тоже предпочитают держать детенышей слева. То есть привычка эта родилась еще шесть-восемь миллионов лет назад, когда в Африке жил общий предок человека и человекообразных обезьян.

Мэннинг и Чемберлен считают, что гипотеза Солка неверна. Во-первых, указывают они, звук сердца исходит не из левого бока, а практически из середины груди. Ведь эти звуки возникают при захлопывании клапанов, а они расположены почти в самой середине груди. Во-вторых, ребенок не очень хорошо слышит удары сердца матери, и, в-третьих, этот звук успокаивает не более, чем, скажем, материнский голос.

Физиологи предположили, что дело не в сердце, а в мозге. Известно, что правое и левое полушария мозга выполняют у человека (и у человекообразных обезьян) несколько разные функции. Одно из различий состоит в том, что правое полушарие перерабатывает информацию, связанную с эмоциональным восприятием мира. Между тем зрительные и слуховые нервы перед входом в мозг перекрещиваются таким образом, что большая часть информации из правого уха и глаза попадает в левое полушарие, и наоборот.

Поэтому можно предположить, что, держа младенца слева, мать воспринимает его преимущественно правым, эмоциональным полушарием мозга. В свою очередь, ребенок видит в основном левую, наиболее выразительную сторону лица матери — эта сторона лучше правой передает эмоции.

* * *

Начиная примерно с 25-летнего возраста, мозг человека ежедневно теряет несколько десятков тысяч нейронов, а после 40 лет ежедневно отмирает примерно по 100000 нейронов. Так что, дожив до 90 лет, человек может лишиться десятой части нервных клеток мозга. Но, так как при самой интенсивной умственной работе мы пользуемся лишь четвертой частью своих нейронов, резервы вполне достаточны. Французский национальный институт исследований по предупреждению старения мозга разработал систему “мозговой гимнастики” для пожилых людей. Упражнения направлены на то, чтобы ввести в действие скрытые резервы и этим компенсировать отмирание нервных клеток.

Чем же мыслит мозг?

Эффект плацебо — биологически абсолютно нейтрального вещества (чаще всего дистиллированной воды, сахара и т.п.), которое дается пациенту в виде таблеток, микстур, порошков и вызывает лечебное действие, — известен давно. В той или иной степени он наблюдался при всех заболеваниях, хотя при разных — в разной степени. Вот данные американского врача Алана Робертса, полученные в 1993 году:

головные боли	67,9%
расстройства пищеварения	58,0%
ревматизм	32,3%
мигрени	32,3%
психозы	19,0%
грудная жаба	18,0%

При обычных головных болях и расстройствах пищеварения плацебо оказались эффективнее иных медикаментов.

Однако применять плацебо в медицинской практике нельзя: эффект неустойчив и непрогнозируем: на кого-то оно действует сильнее, на кого-то слабее, а на кого-то и совсем не действует. Причин, от которых зависит действие плацебо, не знает никто. Впрочем, один фактор все же выявили. И совершенно

неожиданный: географический. Так, после четырех-шестинедельного курса плацебо доля успешного излечения язвы двенадцатиперстной кишки колебалась от 70% в Лозанне и 60% в Осло до 25% в Глазго и 20% в Лондоне.

Но что же реально делает плацебо с нашими организмами? Слово “внушение” само по себе не объясняет ничего: ведь как действует это самое внушение, тоже пока не ясно.

Что мозг способен влиять на состояние различных систем организма, в общем, известно давно. Известен в общих чертах и механизм этого влияния, основанный прежде всего на гормональных воздействиях гипоталамуса. Но это – мозг. Орган тела, нервно-биохимическая фабрика, пусть даже очень сложная. Но как все это происходит при внушении, самовнушении, гипнозе или использовании того же плацебо? Иными словами, как идеальные образы сознания через мозг биохимически воздействуют на различные системы организма? Что, в мозгу есть какой-то особый участок, особый ансамбль клеток, хранящий “образ тела” и “закороченный” на гипоталамус? И от содержания образа зависят специфические нервные или гормональные воздействия этого ансамбля? Но тогда получается, что сознание в мозге как-то локализовано, можно найти место, где помещаются конкретные мысли, и многократно осмеянный Бюхнер прав: мозг, действительно, выделяет мысль, как печень выделяет желчь. Но в том-то и дело, что как раз доказательств такой локализации мыслей у ученых нет. Более того, есть множество свидетельств обратного. В мозгу удалось локализовать немало разных центров, даже центр морали – но вот центр сознания, мышления локализовать никак не удается. Во время напряженных мыслительных процессов мозговое кровообращение активизируется в самых различных участках мозга, причем во многом не совпадающих у разных индивидуумов. Мысль, таким образом, в отличие от воли и эмоций, мобилизует не какой-то участок, а весь ансамбль клеток мозга и может задействовать любые центры. Отношения мозга с мышлением куда сложнее, чем представляется иным прямолинейным физиологам – делает вывод лауреат Нобелевской премии Джон Экклз, исследовавший этот феномен. – Локализовать мысль, идеальный образ в мозгу невозможно.

Но ведь биохимическое воздействие различных мыслей весьма специфично, конкретная мысль запускает в мозгу вполне конкретные, осязаемые, специфичные только для нее “биохимические машины”. А значит, должно быть какое-то анатомо-

физиологическое соответствие участков мозга содержанию мысленного образа. В который раз человеческое мышление оказывается для самого себя неразрешимой загадкой.

Как мы узнаем своих знакомых?

Английский психолог Эндрю Янг с сотрудниками набрал группу из 22 человек и попросил их в течение семи недель записывать свои ошибки в узнавании лиц. Как оказалось, наиболее часто встречающиеся ошибки можно разделить на три типа. Либо люди просто принимали постороннего за знакомого, либо, узнав кого-то, они не могли вспомнить, в каких обстоятельствах и где они познакомились, либо, узнав человека и вспомнив все обстоятельства знакомства, они не могли вспомнить, как его зовут. Интересно, что не было еще одного в принципе возможного типа ошибок: узнав человека в лицо и вспомнив его имя, вы не можете вспомнить об этом человеке больше ничего.

Поразмыслив над этим результатом, Янг и его сотрудники пришли к выводу, что система распознавания лиц действует примерно следующим образом. Прежде всего, увидев лицо, вы определяете, знакомо ли оно вам или нет. Если вы его узнали, то пытаетесь вспомнить все, что вы знаете об этом человеке. Наконец, если только вы преуспели в этих двух стадиях, включается процесс поиска имени этого человека. Похоже, что мозг содержит имена людей отдельно от всей остальной информации о них и доступ в это хранилище имен несколько затруднен у всех нас. Весьма интересный опыт, еще раз доказывающий, что имена хранятся в мозгу отдельно, провела Кэтрин Мак-Уитни из Ланкастерского университета. Она показывала испытуемым портреты незнакомых лиц и называла их имена и профессии, а испытуемые должны были запомнить эту информацию и воспроизвести ее при повторном предъявлении портретов. При этом использовался тот факт, что некоторые слова в английском языке (впрочем, как и в русском) могут быть как названием профессии, так и фамилией человека. На один и тот же портрет одним испытуемым говорили, что это мистер Кук, другим — что это повар (кук по-английски повар). Одну и ту же личность одним представляли как мистера Бейкера, другим — как пекаря (бейкер — это пекарь). Результаты были поразительными. Оказалось, что фамилию запомнить труднее, чем род занятий, даже если оба слова звучат совершенно одинаково!

Правда, некоторые психологи считают, что результат этого опыта можно объяснить и по-другому: когда человеку говорят,

что на снимке изображен пекарь, он невольно представляет себе пекаря за работой, или свежий хлеб, или другие атрибуты соответствующей профессии. К фамилиям же подыскать такие живые, наглядные ассоциации обычно не так просто. Но это объяснение кажется несколько натянутым, тем более, что бывают случаи повреждения определенных зон мозга, когда человек не утрачивает способности узнавать лица, но никак не может вспомнить соответствующие им имена.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АВТОПОРТРЕТ

Ваш характер

Один из самых популярных психологических тестов — личный опросник, созданный английским психологом Г. Ю. Айзенком. Из 57 предлагаемых вопросов 24 направлены на выявление степени экстравертности или интровертности человека. Эти понятия еще в начале века введены швейцарским психологом К. Г. Юнгом для обозначения различных типов личности. Они образованы от латинских корней “экстра” — “вне”, “интра” — “внутри” и “верто” — “обращаю”. Айзенк, развивая идеи Юнга, считает экстравертность и интровертность основными характеристиками личности /наряду с ними он также рассматривает невротизм, т.е. уровень эмоциональной стабильности, выявлению которого служат еще 24 вопроса/.

Экстравертированный тип личности характеризуется преимуществом обращенностью человека на окружающий мир. Экстравертам свойственна импульсивность, инициативность, гибкость поведения, общительность. Для интровертов же характерна сосредоточенность на явлениях собственного внутреннего мира, что выражается в необщительности, замкнутости, склонности к самоанализу.

Следует отметить, что ярко выраженные типы встречаются редко. Для каждого отдельного человека характерна большая или меньшая выраженность того или иного свойства.

Ответьте на вопросы теста “да” или “нет”. Результаты оцениваются с помощью соответствующего ключа.

1. Вы часто испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы “встряхнуться”, испытать возбуждение?
2. Часто ли Вы нуждаетесь в друзьях, которые Вас понимают, могут ободрить или утешить?
3. Вы человек беспечный?
4. Не находите ли Вы, что Вам очень трудно отвечать “нет”?
5. Задумываетесь ли Вы перед тем, как что-нибудь предпринять?
6. Если Вы обещаете что-то сделать, всегда ли Вы сдерживаете свои обещания /независимо от того, удобно это Вам или нет/?
7. Часто ли у Вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Обычно Вы поступаете и говорите быстро, не раздумывая?

9. Часто ли Вы чувствуете себя несчастным человеком без достаточных на то причин?

10. Сделали ли бы Вы почти все что угодно на спор?

11. Возникает ли у Вас чувство робости и смущения, когда Вы хотите завести разговор с симпатичным лицом противоположного пола?

12. Выходите ли Вы иногда из себя, злитесь?

13. Часто ли Вы действуете под влиянием минутного настроения?

14. Часто ли Вы беспокоитесь из-за того, что сделали или сказали что-нибудь такое, чего не следовало бы делать или говорить?

15. Предпочитаете ли Вы обычно книги встречам с людьми?

16. Легко ли Вас обидеть?

17. Любите ли Вы часто бывать в компаниях?

18. Бывают ли у Вас мысли, которые Вы хотели бы скрыть от других?

19. Верно ли, что иногда Вы полны энергии, так, что все горит в руках, а иногда совсем вялы?

20. Предпочитаете ли Вы иметь друзей поменьше, но зато особенно близких Вам?

21. Часто ли Вы мечтаете?

22. Когда на Вас кричат, Вы отвечаете тем же?

23. Часто ли Вас беспокоит чувство вины?

24. Все ли Ваши привычки хороши и желательны?

25. Способны ли Вы дать волю своим чувствам и всюю повеселиться в компании?

26. Считаете ли Вы себя человеком возбудимым и чувствительным?

27. Считают ли Вас человеком живым и веселым?

28. Часто ли Вы, сделав какое-нибудь важное дело, испытываете чувство, что могли бы сделать его лучше?

29. Вы больше молчите, когда находитесь в обществе других людей?

30. Вы иногда сплетничаете?

31. Бывает ли, что Вам не спится из-за того, что разные мысли лезут в голову?

32. Если Вы хотите узнать о чем-нибудь, то Вы предпочитаете об этом прочитать в книге, нежели спросить?

33. Бывает ли у Вас сильное сердцебиение?

34. Нравится ли Вам работа, которая требует от Вас постоянного внимания?

35. Бывают ли у Вас приступы дрожи?
36. Всегда ли Вы платили бы за провоз багажа на транспорте, если бы не опасались проверки?
37. Вам неприятно находиться в обществе, где подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли Вы?
39. Нравится ли Вам работа, которая требует быстроты действий?
40. Волнуетесь ли Вы по поводу каких-то неприятных событий, которые могли бы произойти?
41. Вы ходите медленно и неторопливо?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или на работу?
43. Часто ли Вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что Вы так любите поговорить, что никогда не упустите случая побеседовать с незнакомым человеком?
45. Беспокоят ли Вас какие-нибудь боли?
46. Вы чувствовали бы себя очень несчастным, если бы длительное время были лишены широкого общения с людьми?
47. Можете ли Вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди Ваших знакомых люди, которые Вам явно не нравятся?
49. Можете ли Вы сказать, что Вы весьма уверенный в себе человек?
50. Легко ли Вы обижаетесь, когда люди указывают на Ваши ошибки в работе или на Ваши личные промахи?
51. Вы считаете, что трудно получить настоящее удовольствие от вечеринки?
52. Беспокоит ли Вас чувство, что Вы чем-то хуже других?
53. Легко ли Вам внести оживление в довольно скучную компанию?
54. Бывает ли, что Вы говорите о вещах, в которых не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли Вы о своем здоровье?
56. Любите ли Вы подшучивать над другими?
57. Страдаете ли Вы от бессонницы?

Чтобы судить по результатам теста о своем характере, необходимо сверить Ваши результаты с ключом. Ставьте против своего ответа крестик, если Ваш ответ совпадает с ответом ключевого списка.

1,3,8,10,13,17,22,25,27,39,44,46,49,53,56 – да;

5,15,20,29,32,34,41,51 – нет. Эта шкала вопросов направлена



на выявление степени экстраверсии-интроверсии. Если здесь Вы заработали свыше 12 крестиков, можно считать, что Вы выраженный экстраверт, если менее – интроверт.

2,4,7,9,11,14,16,19,21,23,26,28,31,33,35,38,40,43,45,47,50,52,55, 57 – да. Этот ряд вопросов направлен на выявление степени эмоциональной устойчивости или неустойчивости. Отрицательные ответы здесь не учитываются. Если здесь Вы набрали менее 12 крестиков, то Вы эмоционально устойчивы.

6,24,36 — да; 12,18,30,42,48,54 – нет. Это так называемая корректурная шкала, она позволяет проверить, насколько искренне Вы отвечали на вопросы. Если здесь Вы набрали свыше 4 крестиков, это означает, что Вы были не совсем честны перед самим собой, отвечая на вопросы, а значит и результаты теста не могут быть вполне достоверными.

С лица воды не пить...

Многие уверяют, что внешняя привлекательность не играет для человека большой роли. Однако американские психологи установили, что именно у красивых и хорошо выглядящих людей окружающие предполагают наличие разнообразных достоинств. В ходе эксперимента студенты описывали характер людей только по фотографии. Более привлекательные оценивались как более успешные в профессиональной карьере и в личной жизни.

Красивые обладают более высокой самооценкой, менее тревожны и более стойки к давлению со стороны окружающих. Они также способны оказывать большее влияние на других. Исследования показали, что они получают более высокую зарплату, более мягкие судебные приговоры, считаются лучшими друзьями, коллегами и любовниками. Это касается в равной мере и мужчин, и женщин.

Среди некрасивых больше людей с нервными расстройствами. Психолог Кевин О, Грэйди останавливал на улице людей с просьбой заполнить опросник, оценив собственные шансы на душевное заболевание. Выяснилось, что красивые ожидают отклонений меньше, чем некрасивые. К сожалению, эти люди правы. В одной из психиатрических клиник Коннектикута пришли к выводу, что их пациентки значительно менее привлекательны, чем обычные женщины. И не только потому, что несчастье наложило на них свой отпечаток. Судя по ранним фото, большая часть больных были менее красивыми, чем их сверстницы, еще будучи здоровыми.

И все же не делайте поспешных выводов относительно своей внешности. Исследования показывают: чем более улыбчивое и открытое лицо, тем более высокие оценки человек получает по красоте, искренности, доброте и компетентности. Следовательно, улыбка влияет на оценку физической привлекательности. Существует закономерность, что энергичные и дружелюбные люди воспринимаются нами как более красивые по сравнению с пассивными и враждебно настроенными.

Тест: Обаятельны ли Вы?

Можно ли стать привлекательным для людей, развить у себя навыки искусства нравиться окружающим? Умеете ли вы располагать к себе людей? Вы узнаете об этом, отвечая на вопросы /да, нет/ данного теста:

1. Вы спокойно воспринимаете неприятные для Вас новости?
2. Для Вас большое значение имеет настроение человека, с которым Вы общаетесь?
3. Можете ли Вы с улыбкой избежать неприятных вопросов?
4. Вы часто замечаете на себе восхищенные взгляды окружающих?
5. Вам нравится смотреть на свое отражение в зеркале?
6. Вы всегда ведете себя непринужденно с незнакомыми людьми?

За ответ "да" – 1 балл, за ответ "нет" – 0 баллов.

Сумма 6-5 баллов. Вы убеждены, что обладаете обаянием. Но, возможно, иногда Вы слишком самоуверенны. Вам трудно поверить, что есть люди, которым Вы можете не нравиться.

4-3 балла. Скорее всего, Вы приятный в общении человек, с развитым чувством собственного достоинства. Вы не хотите изменять свой характер только для того, чтобы другие стали обожать Вас.

2 и менее баллов. Вы редко думаете о себе с удовольствием. Из-за собственной неуверенности Вам трудно убедить в своей правоте и других, даже если правда на Вашей стороне. Попробуйте думать о себе немного лучше и Вы заметите, что окружающие начнут воспринимать Вас по-иному.

По мнению психологов, чтобы стать обаятельным, надо больше доверять самому себе. Стоит поверить в свои силы – мир вокруг Вас изменится!

Ваши наручные часы могут сказать о вас многое – считают американские психологи Фрэнк Каприо и Джек Лиеди

ДОРОГИЕ ЧАСЫ. Если вы носите золотые или другие роскошные часы – значит, вы любите и умеете работать, ваша работа вам по нраву. Вы человек организованный и, похоже, добьетесь немалых успехов на выбранном поприще.

МОДНЫЕ ЧАСЫ. Если на ваших часах стоит имя или фирменный знак знаменитого модельера, дизайнера, стало быть, вы элегантны, аккуратны и любите, чтобы все было на своих местах.

ДИКОВИННЫЕ ЧАСЫ. Некоторые часы имеют два циферблата, другие приспособления, показывают фазы Луны и т.п. Люди, носящие такие часы, как правило, настроены игриво, легко смеются, любят розыгрыши – не спешат расставаться с милыми чертами характера, присущими детям.

ЧАСЫ КАК УКРАШЕНИЯ. Если вы предпочитаете часы, вмонтированные в браслеты, кулоны, брелки, кольца, – можно смело сказать, что вы любите окружающих вас людей, новые встречи и... поболтать.

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ЧАСЫ. Часы, оснащенные микрокалькуляторами, необычными будильниками, электронными “записными книжками”, присущи людям с деятельным умом, быстро устающим от однообразной работы, предпочитающим любопытные задачи, любящим поковыряться с техническими новинками.

ЧАСЫ С РИМСКОЙ НУМЕРАЦИЕЙ. Вы любите классическую музыку, хорошие рестораны, довольно консервативны, но аккуратны в одежде. Вас отличает пунктуальность и некоторый педантизм.

ЧАСЫ С ОТМЕТКАМИ ВМЕСТО ЦИФР. Вы отлично знаете, что хотите от жизни, у вас острый деловой ум. Не так уж легко оказать влияние на ваши убеждения.

ОБЫЧНЫЕ ЦИФРОВЫЕ ЧАСЫ. Вы человек ищущий и артистичный, всегда придумываете какое-нибудь новое решение старой проблемы. Вы верите, что от быстрых действий больше пользы. Что касается одежды, вы отдаете предпочтение добротности и крепкости.

БЕЗ ЧАСОВ. Вы легки на подъем и совсем не ленивы. Вас можно отнести к тем людям, которые запросто поднимаются среди ночи – заняться каким-нибудь интересным делом. Вы

способны найти самое лучшее решение проблемы, хотя не самое быстрое.

“Толстокожие” и “тонкокожие”

Существует множество классификаций характера человека по его психологическим особенностям. Еще одну классификацию предложил недавно американский психолог Эрнст Хартман. Он оформил в научных терминах то, что на бытовом уровне и так было известно каждому из нас: есть люди “толстокожие”, а есть и “тонкокожие”. Хартман вводит понятие “границ психики”; эти границы, отделяющие человека от внешнего мира, могут быть тоньше или прочнее. В наших ежедневных взаимодействиях с другими людьми мы постоянно передвигаем свои границы, держа партнера на расстоянии или позволяя ему подойти поближе. Но границы психики охраняют ее и от неодушевленных предметов и явлений окружающего мира. Люди с тонкими барьерами часто могут чувствовать себя как бы растворяющимися в природе.

Составив специальный вопросник-тест на толщину психологических границ, Хартман обследовал с его помощью более двух тысяч человек. Он пришел к некоторым общим выводам. Люди значительно различаются по толщине своих защитных барьеров. У одних эти барьеры очень проницаемы, до других все доходит как через стену. Причем это относится даже к остроте восприятия сигналов от органов чувств. Например, те, кто по результатам теста имеет тонкие психические границы, чаще страдают от громких звуков и яркого света. Психика женщин, как правило, менее защищена, чем психика мужчин. Люди с тонкими барьерами более мнительны, у них чаще бывают интересные, яркие, запоминающиеся сны. Люди с более плотными границами психики легче вступают в брак, но получают меньше наслаждений от его плотских радостей. У всех нас “кожа” с возрастом утолщается.

Люди с тонкими границами психики часто бывают творческими личностями, они склонны менять свои взгляды под влиянием опыта. У них часто и без явных причин меняется настроение. Это не обязательно психически неустойчивые личности, и они не более других подвержены психическим болезням, но иметь очень тонкие барьеры может быть очень опасно. С другой стороны, личность со слишком толстыми границами психики часто испытывает затруднения в контактах с окружающими.

Различия по этому признаку проявляются довольно рано.

Многие люди с тонкими границами говорят, что у них это с самого рождения, точнее, с того момента, как человек осознал себя. Исследования показали, что выявить такие особенности удается уже в возрасте 3-4 лет. Но многое здесь зависит и от жизненного опыта. “Тонкокожий” человек может со временем укрепить свои границы, защищаясь от внешнего мира. Сеансы психотерапии или психоанализа могут постепенно изменить защитные качества. Но, как правило, люди обычно бывают довольны своим складом психики и не хотят его менять. Действительно, и у “тонкокожих”, и у “толстокожих” есть свои преимущества и недостатки, и к ним можно привыкнуть. Зато “тонкокожие” смотрят на “толстокожих” как на туповатых и скучных, а те полагают, что “тонкокожие” – странные типы, чудаковатые и даже с сумашедшинкой.

Попробуйте на себе тест Хартмана. Он состоит из 18 утверждений, и вы должны оценить верность каждого утверждения по отношению к себе по шкале из пяти баллов от 1 /совершенно неверно/ до 5 /это полностью относится ко мне/. Двойка означает “скорее неверно, чем верно”; тройка – “иногда”; четверка – “скорее верно, чем неверно”.

1. Мои чувства незаметно перетекают одно в другое.
2. Мне очень легко вспомнить свои детские чувства.
3. Меня легко обидеть или задеть.
4. Много времени у меня уходит на мечты и фантазии.
5. В художественной литературе, театре и кино я предпочитаю четкие сюжеты, имеющие определенное начало, середину и конец.
6. Хорошей организацией можно назвать только такую, в которой все четко представляют себе свои обязанности и ясно, кто за что отвечает.
7. Всему есть свое место, и все должно быть расставлено по своим местам.
8. Излишняя близость с другими людьми иногда меня пугает.
9. Хорошие родители – всегда немножко дети.
10. Я легко могу представить себя каким-нибудь животным.
11. Когда что-нибудь случается с близким мне человеком или моим другом, я чувствую себя так, словно это случилось со мной.
12. Берясь за какую-то работу, я не люблю связывать себя планом действий, а во многом слеую интуиции.
13. Персонажи моих снов часто переходят один в другой, оказываются другими людьми.

14. Часто мне кажется, что на меня влияют посторонние, таинственные силы.

15. Невозможно провести четкие границы между нормальными людьми и людьми с психологическими проблемами, невротиками и просто сумасшедшими.

16. Я – человек приземленный, практичный, реалист.

17. По характеру я мог бы быть поэтом, художником, артистом.

18. Иногда я слышу, что меня кто-то зовет по имени, но, оглянувшись, не нахожу никого.

Для того, чтобы оценить прочность границ своей психики, произведите несложные подсчеты. Надо сложить все баллы по всем 18 пунктам, кроме 5,6,7 и 16. Баллы этих четырех вопросов надо считать наоборот: 1 за 5, 2 за 4, 4 за 2, 5 за 1. При таком перевороте 3 балла, как средняя точка шкалы, так и остаются тремя баллами.

Результаты: средний человек набирает обычно 35 очков, если у вас 50 и более – ваши барьеры слишком тонки, 20 и менее – слишком толсты.

Свет мой, шкафчик, расскажи...

Хироманты берутся определить характер человека по руке, графологи – по почерку, а вот психологи из Тьюлейнского университета (США) утверждают, что можно определить характер человека, заглянув в шкаф, где он хранит свои вещи. После многолетних исследований и наблюдений они пришли к следующим выводам:

люди, в чьих шкафах царит идеальный порядок (то есть повседневная и выходная одежда отделены друг от друга, вычищены и выглажены), крайне рациональны, часто являются образцом для подражания, не тратят времени впустую и весьма предусмотрительны;

те, чьи шкафы полны бумаг, старых писем, школьных тетрадок и всякого рода памятных безделушек, – крайне замкнуты, никогда не делятся своими приятными воспоминаниями, очень чувствительны и легко ранимы;

если шкаф полон старых вещей, то это говорит о том, что их хозяин неисправимый... мечтатель. Перебирая старые вещи, такие люди обожают строить планы... редко их осуществляя.

Слушая по телефону многословного собеседника или сидя на совещании, мы нередко, почти не отдавая себе в том отчета, начинаем выводить на листке бумаги узоры, рожицы или геометрические фигуры. Не спешите выбрасывать свои художества! Как считают психологи, каракули могут немало рассказать о вашем характере или настроении.

Спиральи, круги, волнистые линии

Чужие проблемы не слишком вас заботят, они мешают вам или кажутся обременительными. Если вы вынуждены заниматься чужими делами, то пытаетесь покончить с ними как можно скорее. Почему? Все ваше внимание в настоящий момент сосредоточено на собственной персоне. Возможно, вы переживаете какой-то кризис или от вас требуется принять какое-либо решение. Если вы заметили, что начинаете рисовать спирали, имейте в виду: сейчас вам необходимо особо следить за собой, чтобы не вспылить и не обидеть собеседника.

Цветочки, солнца, гирлянды

На душе у вас вовсе не так весело, как это может показаться, скорее наоборот. Вы больше всего мечтаете о дружбе и нежности, а слова, которые вертятся на языке, невольно переносите на бумагу: "Обратите на меня внимание!" Если ваша рука начинает выводить цветочки или солнце, поспешите навестить хороших друзей или, по крайней мере, постарайтесь в ближайшее время находиться среди людей.

Сетки

Вы чувствуете, что попали в рискованное или просто неловкое положение. Каждая решительная, жирная линия — это атака, которую вы не решаетесь предпринять. Если под конец вы обведете свой рисунок — это значит, что с проблемой покончено, по крайней мере, внешне. Вы чаще всего склонны проглатывать обиду и раздражение. А это таит в себе опасность: у вас в душе накапливается разочарование и вы чувствуете себя все более и более несчастным.

Переплетение сердец

Вы переполнены чувствами. Хочется расцеловать весь мир. Обратите внимание: чем строже слова, которые вы произноси-

те, тем большие масштабы приобретает рисунок. Не надо держаться так холодно и скрывать свои чувства!

Узоры, как на обоях

Острые углы и плавные овалы соединяются в мотив, повторяющийся до бесконечности. Такой узор говорит о том, что вам скучно, надоел телефонный разговор, а может быть – вообще весь ваш образ жизни. Можно начать с пустяка: скажем, позволить себе нечто экстравагантное, такое, чего вы всегда хотели, но не решались сделать. Это разрушит однообразие, действующее на вас так угнетающе.

Кресты

Они встречаются довольно часто. Женщины, обычно, придают им вид украшений, у мужчин они более строгих очертаний. В обоих случаях кресты выражают чувство вины, возникшее, скорее всего, в ходе телефонного разговора. Что-то вас тяготит: или вы себя укоряете сами, или вас упрекнул собеседник. Надо непременно обсудить причину – правда, не обязательно сию же минуту. Иначе вам предстоит еще долго мучиться.

Человечки

Пусть их веселый вид не вводит вас в заблуждение. Это изображение – признак беспомощности или желания уклониться от какой-то обязанности. Люди обычно рисуют человечков в момент, когда им следовало бы сказать решительное “нет”, но они не могут заставить себя произнести это слово. Так что человечка надо воспринимать как предупреждение и сказать себе: “Не сдавайся! Откажись, иначе потом будешь сокрушаться из-за собственной слабости!”

Квадраты, треугольники и другие геометрические фигуры

Ясно одно: вас легко не проведешь. У вас четкие цели и убеждения, вы почти никогда не скрываете своего мнения. Вы редко испытываете страх перед своими противниками и конкурентами. Чем более угловаты геометрические фигуры, тем более вы агрессивны, хотя внешне это и не всегда заметно. Это качество сковывает вашу фантазию и не позволяет вам расслабиться. Постарайтесь смотреть на вещи проще.

Пчелиные соты

Они говорят о стремлении к спокойствию, гармонии, к упорядоченной жизни. Они могут означать и желание создать семью. Задумайтесь над последним объяснением! Не исключено, что ваша проблема – в нежелании осознать существование такой мечты.

Шахматные поля

По-видимому, вы оказались в неприятном или, по крайней мере, затруднительном положении. Вы мечтаете о ясном и надежном пути, который выведет вас из него. Если такие изображения появляются часто, то вы, вероятнее всего, страдаете от скрытых комплексов.

Переплетение кругов

Мысль о стабильных личностных связях? Возможно. Но чаще такой рисунок означает желание участвовать в чем-то. В настоящий момент вы чувствуете, что находитесь вне событий. Может быть, хотите кому-то помочь, но не знаете, как. Постарайтесь уяснить, почему вы “вне игры”, и как-нибудь исправить положение.

ДУШЕВНОЕ ЗДОРОВЬЕ

Злой – значит больной

Обычно мы расцениваем раздражительность и склонность впадать в гнев как скверные черты характера и следствия пробелов в воспитании. Со вздорным человеком трудно и неприятно общаться. Однако, как показывают исследования, он отравляет жизнь не только окружающим, но и самому себе, причем отравляет в буквальном смысле. В современной медицине даже появился диагноз – “хроническая озлобленность”. У людей, постоянно впадающих в злобу, в крови вырабатывается слишком много стрессовых гормонов, таких, как адреналин. От этого подскакивает давление, расширяются зрачки, усиливается сердцебиение. Состояние постоянной злобы и гнева вызывает психологическую реакцию, в конце концов изнашивающую не только артерии, но и иммунную систему.

В 60-х годах в одном из американских университетов был проведен опрос: 150 студентам-медикам были розданы анкеты с вопросами, выявляющими черты характера и, в особенности, способность сердиться и раздражаться. В анкете проверялась реакция на 50 ситуаций, постоянно возникающих в повседневной жизни. В ту пору всем студентам было по 25 лет. Четверть века спустя ученые обнаружили, что из веселых и добродушных врачей, участвовавших в молодости в эксперименте, только 2% к этому времени умерло, а из раздражительных и злобных – 14%. Примерно то же самое показал и опыт с юристами: 4% смертей среди тех, кто принимает жизнь легко, и 20% – среди людей, сердитых на жизнь.

“Никому не доверяющие, злобные, циничные люди могут не понимать, что с ними не все в порядке, – говорит доктор Редфорд Уильямс из университета Северной Каролины /США/. – Наоборот, они обычно гордятся тем, что всех раскусили, уличили и что теперь их



никто не проведет". В качестве типичного примера хронической озлобленности доктор Уильямс приводит такую ситуацию. В супермаркетах над некоторыми кассами указано, что это скоростные линии – для тех, кто купил меньше 10 предметов. Люди подозрительные всегда незаметно пересчитывают покупки в корзинах тех, кто стоит в очереди впереди них, и если у кого-нибудь оказывается 11 предметов, они взрываются и иногда устраивают скандалы, абсолютно непропорциональные задержке, которая с этим связана. "Я сам отношусь к таким людям, – признается Уильямс. – И я знаю, что при известной интеллигентности со вспышками раздражения можно бороться. Как только вы чувствуете, что бестолковый водитель, или растяпа в супермаркете, или слишком медленный лифт готовы вас рассердить, постарайтесь отвлечься – возьмите журнал, заведите с кем-нибудь беседу, и тогда вы сможете остановить приступ досады... если, конечно, журнал или собеседник не разозлят вас еще больше!"

Тест

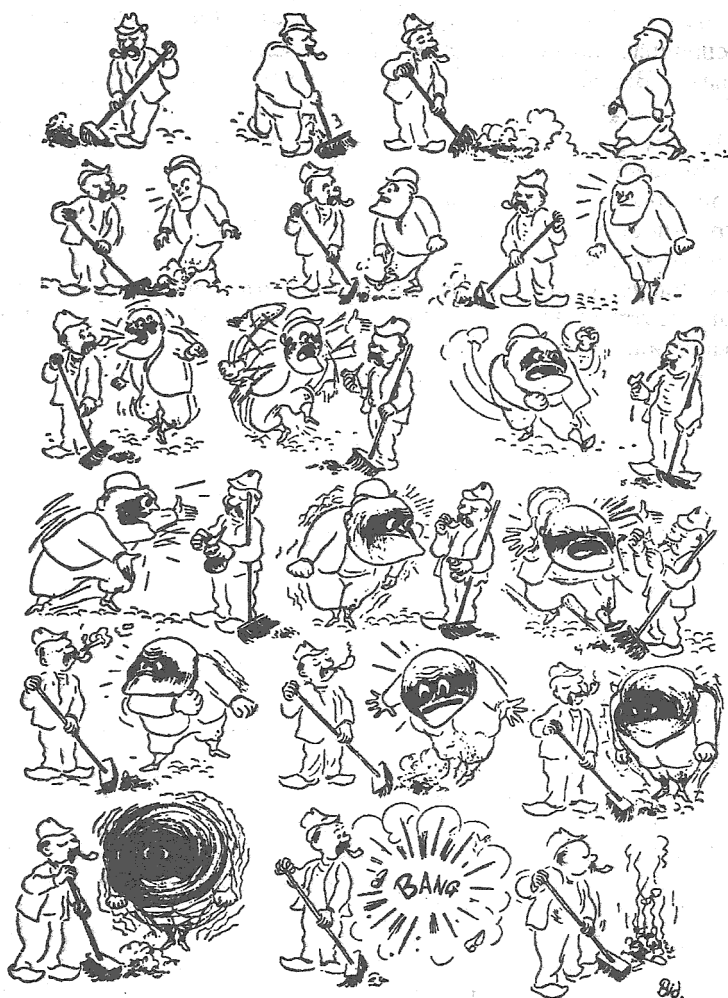
Умеете ли вы владеть собой?

Многие из нас порой ловят себя на том, что самые незначительные неприятности вызывают несоизмеримо сильное раздражение. При этом портится настроение, ухудшается самочувствие, и в результате душевная неуравновешанность постепенно становится неприятной особенностью характера. А насколько вам удастся владеть собой? Ответ на этот вопрос дает приведенный ниже тест.

Варианты ответов на вопросы: "очень", "не особенно", "ни в коем случае".

Раздражает ли вас:

- ...смятая страница газеты, которую вы хотите прочитать?
- ...женщина в летах, одетая как молоденькая девушка?
- ...чрезмерная близость собеседника (допустим, в трамвае в час пик)?
- ...курящая на улице женщина?
- ...когда какой-то человек кашляет в вашу сторону?
- ...когда кто-то грызет ногти?
- ...когда кто-то смеется невпопад?
- ...когда кто-то пытается учить вас, что и как нужно делать?
- ...когда в кинотеатре сидящий перед вами все время вертится и комментирует сюжет фильма?
- ...когда вам пытаются пересказать сюжет интересного романа, который вы только собираетесь прочесть?



...когда вам дарят ненужные предметы?

...громкий разговор в общественном транспорте?

...слишком сильный запах духов?

...человек, который жестикулирует во время разговора?

...коллега, который часто употребляет иностранные слова?

За каждый ответ "очень" запишите 4 очка, за ответ "не особенно" – по 1 очку, за ответ "ни в коем случае" – 0.

Более 50 очков. Вас не отнесешь к числу спокойных и уравновешенных людей. Вас раздражает все, даже вещи незначительные. Вы вспыльчивы, легко выходите из себя. А это расшатывает нервную систему, от чего страдают и окружающие.

От 12 до 49 очков. Вас можно отнести к самой распространенной категории людей. Вас раздражают вещи только самые неприятные, но из обыденных невзгод вы не делаете драму. К неприятностям вы умеете “поворачиваться спиной”, достаточно легко забываете о них.

11 и менее очков. Вы весьма уравновешенный человек, реально смотрите на жизнь. Или этот тест недостаточно исчерпывающий, и ваши наиболее уязвимые стороны в нем не проявились? Судите сами. По крайней мере, с полной уверенностью о вас можно сказать: вы не тот человек, которого легко вывести из равновесия.

В заключение уместно привести два важных жизненных правила, сформулированные американским кардиологом Робертом Элиотом (а специалист по профилактике инфарктов и сердечной недостаточности, наверное, знает, что говорит). Правило первое: “Не огорчайтесь по пустякам!” Правило второе: “Все пустяки!”

Здоровье и настроение

“В здоровом теле здоровый дух”, – говорили древние. А вот насколько мы были бы далеки от истины, поменяв местами в этом изречении причину и следствие? Другими словами, влияет ли здоровье духа на физическое состояние тела? Сегодня ученые в большей степени, чем вчера, могут ответить на этот вопрос.

Пожалуй, уже широко известно, что хотя насморк вызывается инфекцией и не имеет ничего общего с душевными болезнями, то, как организм справляется с вирусом, зависит от хорошего или плохого функционирования иммунной системы. А на нее оказывает влияние наше душевное состояние, то, какой нагрузке подвергается в данный момент наша психика. Врачи, которые серьезно относятся к этому постулату и учитывают его при диагностике и лечении, называют это направление психосоматикой (психе – душа, сома – тело). Наряду с классическими методами лечения они уделяют большое внимание беседам с пациентом, выясняя, какие душевные причины могли привести к заболеванию, спрашивают его о неразрешенных конфликтах и проблемах, советуют заняться подходящим видом спорта, подсказывают приемы снятия напряжения, расслабления. Они

могут даже прописать специальную психотерапию, хотя у больного язва желудка или остеохондроз.

До недавнего времени специалисты по психосоматике опирались в своей работе на данные психологии и психотерапии, но теперь они могут использовать достижения качественно новых направлений биологии, в результате которых точно доказано взаимодействие между телом, разумом и душой.

Смех лечит, заботы калечат

Проводя поистине детективную исследовательскую работу, направленную на то, чтобы понять действие иммунной системы человека и влияние гормонов, медики напали на след “коммуникационных рельсов”, связывающих мозг и тело. Возникли новые отрасли науки – психонейроиммунология и психонейроэндокринология. Представители этих отраслей исследования показали, что настроения и чувства человека “доводятся” до самой последней клеточки организма. Скучаем ли мы или испытываем страх, чувствуем одиночество, усталость, печаль, оскорблены ли мы, счастливы, влюблены или переживаем разочарование, тоску, стресс – у души и тела есть для каждой эмоции и каждого физического ощущения подходящие нервные пути, подходящее “информационное вещество”, позволяющее им взаимно сообщить друг другу, как у них обстоят дела в настоящий момент. “Кризисный гормон” кортизол, например, выбрасывается в организм, когда нам страшно, а естественные опиаты – эндорфины, – когда мы счастливы.

Исследователи уже нашли 80 таких гормонов и “информационных веществ” и изучили их. Они уверены, что их намного больше. Многие из них связаны с иммунной системой – в частности, они стимулируют образование иммунных клеток. При этом в краткосрочном плане стресс оказывает положительное воздействие: он стимулирует выброс адреналина, а тем самым и размножение иммунных клеток. Но если душевный и физический стресс затягивается, мы начинаем чувствовать себя беспомощными, неспособными справиться с нашими проблемами. Тогда тело начинает производить больше кортизола и образование иммунных клеток сокращается. Вирусы и бактерии получают свободу действий, организм не может защищаться в достаточной мере. Результат: легкие инфекционные заболевания учащаются, тяжелые – вплоть до рака – становятся более вероятными.

В результате исследований иммунной системы стало к тому же ясно, что есть вещи, особенно полезные для защитных сил

организма: хорошо выспаться, “излить душу друзьям”, описать то, что угнетает, в личном дневнике. Права и народная мудрость, которая гласит: “Смех лечит, заботы калечат”. Это подтвердили исследования. Выяснилось, что оптимизм и веселость повышают в организме число иммунных клеток.

Чем больше ученые будут узнавать о взаимодействии сложной сети “тело-душа” и об “информационных веществах”, доводящих информацию до “адресатов”, тем больше будет изменяться вся наша практическая медицина. Ибо слишком долго большинство врачей лечили тело так, словно органы человека совершенно независимы от его мыслей и чувств. Да и больные вверяли свое тело врачам, как сдают в мастерскую автомобиль, в котором что-то сломалось.

“Пациенты с хроническими болями считают, что их состоянием обязаны заниматься медики – должны же у них быть обезболивающие средства, – говорит доктор И. Ольбрихт, заведующий психосоматическим отделением одной из немецких клиник. – Такие больные просто перепоручают врачам заботу о собственном здоровье”.

Этот врач убежден, что нет таких болезней, какие не были бы связаны с психикой. Но люди потому избыточное внимание уделяют телесным симптомам, что не хотят разбираться со своими глубоко запрятанными душевными проблемами. Так что же, болезни даются нам для того, чтобы избежать конфликтов, приступов ярости и агрессивности, чувства беспомощности или даже бессмысленности своей жизни?

Доктор И. Ольбрихт считает: “За психосоматическими болезнями всегда скрываются нерешенные конфликты, чувства вины, безысходности, бессмысленности, невыполненные желания и чувства, которым не был дан выход”. И проблема заключается в том, что чаще всего люди даже не осознают, какие подспудные чувства руководят ими, или сознательно их подавляют. Многих еще в детстве отучили проявлять такие эмоции, как раздражение, ярость, агрессивность. Публично показывать, что ты разочарован или грустишь, неприлично, как и проявлять свой страх перед экзаменом, разговором с шефом или выяснением отношений с супругой. Мы всю жизнь тренируем свое умение не позволять страхам проявляться. Но даже если делать вид, что каких-то чувств нет, на самом деле они здесь. И тело реагирует на них: например, стресс спазмирует мускулы, страх вызывает сердцебиение. Если мы осознаем, что испытываем страх из-за того, что...

сердцебиение немного успокаивается. Если же подавлять чувство страха, останется только тахикардия и к тому же появится опасение, что начинается какая-то болезнь сердца.

“Психобум”

Хорошо, если у болезни есть конкретное название и, стало быть, есть средства ее лечения. Но что делать, если мы просто начинаем прихварывать все чаще и чаще? Постоянно чувствуем себя усталыми, испытываем какие-то хронические боли? Страдаем, но эти страдания никак не диагностируются, их нельзя измерить, просветить рентгеном, выявить в лаборатории? Может быть, у вас возникнет чувство вины, подсказывающее, что свое состояние вы спровоцировали сами – неправильно питались, не занимались вовремя спортом, принимали не те лекарства?

Чувству вины не должно быть места. В любом заболевании “виноваты” сразу несколько факторов: наследственность, экологически неблагоприятные условия обитания (шум, вредные вещества и т.д.), злоупотребление лекарствами или алкоголем, стресс и повышенный ритм работы. Доказано, например, что около 90 процентов случаев нарушения цикла у женщин вызвано не какой-нибудь патологией, а только стрессом. Длительные недомогания к тому же пробуждают у пациентов мрачные мысли, а от этого они чувствуют себя еще хуже.

Тем не менее при каждом заболевании следовало бы выяснить, какие конфликты и проблемы могут стоять за физическими симптомами, потому что любая болезнь, будь то прострел или грипп, перелом ноги или язва желудка, предоставляет возможность разобраться в подсознательных чувствах, желаниях и потребностях.

“Психобум” последних лет, массовые обращения к нетрадиционной медицине, к знахарям свидетельствуют о том, что многие люди перестали считать свой организм бездушной машиной. И если при этом открылись двери для разного рода шарлатанства, то виновны в этом и врачи. Ведь в их власти рассматривать пациента не только с точки зрения физического недуга, но и душевного здоровья и делать соответствующие выводы для общей стратегии лечения. В этом им уже реально могут помочь открытия психосоматики.

Каким же образом мысли и чувства “превращаются” в физиологические процессы? Вот несколько примеров того, какого прогресса в исследованиях в этой области добились ученые.

Вообрази акулу...

Психосоматики из Трирского университета установили, что для человека справедливо то, что американский психолог Роберт Адер обнаружил у животных: мозг непосредственно “разговаривает” с иммунными клетками! Ангелина Киршбаум, Клеменс Киршбаум и Дирк Хельхаммер одновременно давали испытуемому конфету и делали укол адреналина – возбуждающего гормонального средства. Оно придает бодрость и активизирует “клетки-убийцы” иммунной системы. До и после укола проверяли активность “клеток-убийц” в крови. Каждый раз она повышалась. К концу эксперимента испытуемые получали укол не адреналина, а всего-навсего поваренной соли, но при этом съдали все ту же конфету. Тем не менее активность “клеток-убийц” все равно возрастала. Таким образом, защитные клетки подчинялись не только команде гормонов, но и команде мозга.

С недавних пор многим больным людям удалось оказать помощь, используя разработки американского психотерапевта Николаса Холла, основанные на его выводе о том, что психика оказывает прямое воздействие на иммунную систему. Методика Холла заключается в следующем. Больной представляет себе защитные клетки своего организма в виде, например, прожорливых акул, которые плавают у него в крови и пожирают раковые клетки. И действительно, после нескольких упражнений с использованием таких “воображаемых картин” проверка показывает повышение активности защитных клеток.

Кстати, установлено, что нечто подобное происходит у актеров. Когда они “погружают” себя в счастливое состояние, требуемое ролью, у них усиливается активность иммунной системы. И наоборот, число защитных клеток уменьшается, когда актер играет человека, переживающего депрессию.

Первые данные о влиянии психики на иммунные клетки поначалу считались спорными. Американскому психиатру Дэвиду Шпигелю из Станфордского университета, который придерживается традиционных взглядов на медицину, они показались настолько несерьезными, что он решил провести свою, “разоблачительную”, серию опытов. Он хотел доказать, что медитация, “воображаемые картины” и другие “тому подобные психические штучки” не имеют никакого эффекта при лечении раковых больных. К его изумлению, он доказал как раз обратное.

Американский нейроанатом Дэвид Фелтон первым обнаружил, что психика, мозг, “говорит” с иммунными клетками. “Ни-

ти” подсознательного, вегетативной нервной системы, непосредственно ведут к защитным клеткам, которые ожидают своего часа в лимфатических железах. Ученый установил, что нервные клетки “говорят” с иммунными клетками тем же “языком”, на котором они общаются друг с другом, а именно, используя адреналин, норадреналин и ацетилхолин – нейротрансмиттеры. И наоборот, через информационное вещество интерлейкин иммунные клетки “общаются” друг с другом. И если они вступают в действие при инфекции, направляя удар против вирусов или бактерий, они также “беседуют” с мозгом. Например, они “заказывают” себе в поддержку подскок температуры в качестве вспомогательного средства борьбы против бактерий и вирусов; при повышении температуры защитные клетки активизируются.

И еще один момент. На “общение” психики и тела оказывают влияние даже социальные факторы. Так, представители спортивной медицины, исследуя мужчин-теннисистов, установили: у тех, кто ушел с корта победителем, уровень мужского полового гормона тестостерона в крови повышается. У побежденного этот уровень остается без изменений.

Кто больше подвержен стрессу?

Английские психологи из Манчестерского университета на основании своих исследований, проводившихся целый год, составили шкалу стресса для полутора с лишним сотен профессий. Степень стресса определялась по частоте сердечных приступов и других болезней, разводов, дорожных происшествий, по распространенности алкоголизма среди представителей соответствующих профессий.

На первом месте по степени стресса идут шахтеры /по десятибалльной системе их показатель 8,3/, затем полицейские – 7,7 балла, за ними следуют журналисты и строители – 7,5 балла, зубные врачи – 7,3, актеры – 7,2, политические и общественные деятели – 7 баллов, врачи – 6,8. Водители автобусов получили 5,4 балла, дипломаты и фермеры – 4,8. Внизу шкалы – сотрудники библиотек и музеев, у них по 2,8 балла.

Разочарованы ли вы?

Тест

Отвечайте на вопросы “да” или “нет”.

1. Чувствуете ли вы порой, что в вашей жизни чего-то не хватает?
2. Есть ли у вас невоплощенные желания?

3. Бывает ли у вас ощущение, что жизнь проходит мимо?
4. Хотели бы вы иметь больше обязанностей?
5. Гордитесь ли вы своими достижениями?
6. Есть ли у вас таланты, которые вы используете не в полной мере?
7. С надеждой ли вы смотрите в будущее?
8. Занимаетесь ли вы сейчас тем, о чем мечтали, когда вам было 18 лет?
9. Часто ли вас одолевает скука?
10. Испытываете ли вы когда-нибудь такое разочарование, что хочется плакать?
11. Раздражают ли вас привычки других людей?
12. Бывает ли у вас желание ударить человека?
13. Грубо ли вы обращаетесь с медлительными людьми?
14. Терпеливы ли вы?
15. Довольны ли вы своей семейной жизнью?

Подсчитайте очки. В вопросах 1-4, 9-13 за ответ "да" – 1 очко, за ответ "нет" – 0 очков. В вопросах 5,7,8,14,15 за ответ "да" – 0 очков, за ответ "нет" – 1 очко.

Если вы набрали от 9 до 15 очков, то ваша жизнь полна разочарований. Вам нужно взять свою судьбу в свои руки – и делайте это сейчас же. Не сидите в ожидании того, что что-то произойдет. Если вы не станете хозяином своей жизни, вы останетесь разочарованным, злым и негодующим до конца ваших дней. Вспомните прошедшие несколько лет. Какие были у вас амбиции и мечты, когда вы были моложе? Некоторые из них неактуальны сегодня, но многие из них еще можно осуществить. Попробуйте реализовать как можно больше из них. Принесите снова надежду и блеск в вашу жизнь, и в ней не останется места для разочарования.

Если вы набрали от 5 до 8 очков: хотя ваша жизнь не управляется чувством разочарования, но тем не менее вы частенько бываете расстроены. Чтобы эта проблема не обострилась, вам, вероятно, следует усилить контроль за своей жизнью. Может быть, вам поможет совет, данный тем, кто набрал от 9 до 15 очков.

Если вы набрали 4 очка или меньше, то разочарования не играют большой роли в вашей жизни.

Чувство ответственности – основа душевного здоровья

Таково мнение д-ра Франсуазы Деможо (Франция), изложенное на международном конгрессе “Труд и здоровье”. Изучая причины возникновения стрессов, она пришла к выводу, что в их основе лежит скорее отсутствие ответственности, нежели необходимость принимать решения. Что же наиболее опасно для душевного здоровья? Да самое распространенное занятие – монотонная работа без перспектив служебного роста. К счастью, гармоничная семейная жизнь является неплохой компенсацией: на нервное перенапряжение жалуются 32% холостяков и только 25% семейных. Известно, что женщины страдают от стрессов чаще, чем мужчины – в немалой степени потому, что им, по традиции, избегают доверять ответственные посты, требующие самостоятельности и инициативы. Выход традиционный: изменить отношение к женщинам.

“Соням” на заметку

Приятно в выходные дни поспать лишний часок. Многие именно так и привыкли “восстанавливать” свои силы после трудовой недели. Однако исследование, проведенное группой американских психологов из Калифорнийского университета под руководством доктора Даниэля Крипке, свидетельствует о том, что “лишний” сон не только вреден, но и просто... опасен. Согласно собранным учеными данным, люди, которые любят всласть поспать, умирают раньше, чем те, которые спят 7-8 часов в сутки.

Ну а как же с “недосыпом”? Оказывается, сон менее 4 часов в день губителен для организма. Здесь статистика, полученная на основе обследования более миллиона американцев, дает соотношение два к одному /между продолжительностью жизни тех, кто спит нормально и недосыпает/.

Что весьма показательно, большинство самоубийц в США – люди, которые либо недосыпали, либо спали свыше 8 часов в день. Ученые сделали вывод, что “ненормально” короткий или длинный сон подрывает психику. Исследования продолжаются.

Диагноз – мнительность

В 90 случаях из 100 мы болеем внушенными нами же самими болезнями. К такому выводу пришли английские медики. Таким образом, главный наш враг прячется в нас самих, – заключают они. Английские врачи предлагают несколько способов

борьбы с опасными самовнушениями, о которых мы и не подозреваем. Самое простое, по их мнению, это повторять себе, что ты здоров. А стоит лишь подумать о болезни, как она тотчас обнаружится. Другим эффективным средством борьбы за свое здоровье английские врачи считают дневной сон. При этом перед засыпанием настоятельно рекомендуется внушать себе, что лежишь на пляже на теплом песке или же ловишь рыбу. Эти “картинки” должны способствовать крепкому сну и освобождению мозга от напряжения.

А Вернон Колеман, занимающийся вопросами внушений в борьбе против “непридуманных” болезней, рекомендует в период заболевания стараться зримо представить себе инфекцию в виде навязчивого гостя, но при этом крайне тощего и хилого, бездомного и перепуганного. Это поможет вам легко прогнать “бродягу”.

Некоторые виды депрессии можно лечить светом. Это лечение предложил американский психиатр П. Мюллер, наблюдавший за пациенткой, которая зимой страдала от депрессии. Она неоднократно меняла место жительства, и Мюллер заметил, что при переезде на юг ее депрессия начиналась позже, а кончалась раньше, чем при жизни на севере США. Мюллер сделал вывод, что болезнь вызывается сокращением светового дня и проходит, когда день начинает увеличиваться. Утренние сеансы облучения лампами дневного света позволяют улучшить состояние больного за несколько недель.

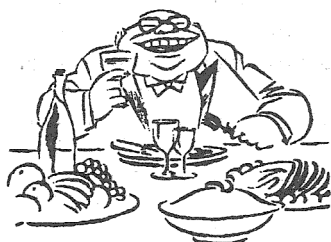
“Самый лучший способ избавиться от нервного стресса — просто полежать в постели без всяких мыслей”, — советует известный английский врач Т. Гибсон. Полный покой, считает он, способен эффективно вылечить человека от нервной перегрузки. И еще один его совет — не проводить в постели 48 часов, так как может возникнуть стресс от безделья.

Психолог Нилс Лифсен из Хельсинки нашел самый простой способ избавить своих пациентов от тревоги и грусти. Он предложил всем страдающим писать ему письма с подробным описанием своих жалоб. Так больные получили самое главное — возможность высказаться.

Спустя некоторое время на совещании психологов перед Лифсеном неожиданно извинился его давнишний научный противник. Оказывается, он направил Лифсену письмо, в котором протестовал против “шарлатанства Лифсена”. Однако после этого гневного выпада ученый сразу успокоился и тем самым убедился в действенности нового метода.

“Не извиняйтесь, коллега, – добродушно ответил Лифсен, – я вообще не читаю этих писем”.

Холестерин – друг или враг?



Во всем мире люди по рекомендации диетологов стремятся исключить из своего рациона продукты, способствующие повышению содержания в крови холестерина. Низкое содержание холестерина в крови, действительно, предохраняет от атеросклероза, однако представляет собой опасность для психики.

К такому выводу пришли американские врачи, обследовав более тысячи мужчин в возрасте от 50 до 89 лет. Мужчины с низким содержанием холестерина чаще страдают депрессией, которая может доводить до самоубийства. Надо заметить, что холестерин – основной материал “изоляции” наших нервов.

Все любят шоколад

Считается, что дети – большие любители сладостей, особенно – шоколада. Однако согласно некоторым статистическим данным, взрослые поедают шоколада ничуть не меньше. Почему мы так любим этот экзотический продукт?

Некоторые специалисты утверждают, что все дело в фенилэтиламине. Это вещество, родственное адреналину, повышает настроение, увеличивает давление крови и частоту пульса, словом, стимулирует организм почти как кофеин. В ста граммах шоколада содержится до 660 миллиграммов фенилэтиламина.

По другому мнению, мы любим шоколад из-за приятного ощущения, которое он оставляет, тая во рту. Температура плавления шоколада немного ниже температуры тела.

Английский психолог Дэвид Бус полагает, что состав или физические свойства шоколада не столь важны, как условный рефлекс, воспитанный у всех с детства. Шоколад и шоколадные конфеты обычно дают детям в качестве подарка, поощрения, вознаграждения, праздничного угощения. И на всю жизнь эта связь остается в сознании человека, поэтому взрослые, покупая себе плитку, устраивают маленький праздник для себя. Любопытно, что, по английской статистике, объем продажи шоколада увеличивается в годы экономического спада, когда многие

нуждаются хотя бы в маленьком утешении. Глядя на прилавки наших коммерческих киосков, усеянные шоколадками со всех концов света, убеждаешься в правоте психологической теории.

Пример солнечных часов

Понятие “стресс” ввел в научный обиход канадский физиолог Ганс Селье. Ему же принадлежат некоторые рекомендации, позволяющие смягчить душевную ранимость, укрепить устойчивость человека к психическим травмам. Вот советы, которые Селье считает наиболее полезными.

Для нормальной жизнедеятельности необходима активность. Бездействующие мышцы и мозг теряют работоспособность. Для “поддержания формы” нужно упражнять ум и тело. Кроме того, бездеятельность закрывает все пути для реализации врожденного стремления творить, созидать. Это приводит к нервному напряжению и чувству неуверенности из-за бесцельности существования. Назвать ли деятельность изнурительной повинностью или увлекательной игрой – зависит от нашего отношения к ней. Следует, по крайней мере, “быть на дружеской ноге” со своей работой, а в идеальном случае желательно найти себе “игровую профессию”, как можно более приятную, полезную и созидательную. Это будет наилучшим предохранительным клапаном для предотвращения вспышек раздражения или бегства в воображаемую жизнь с помощью одурманивающих средств.

Помните также, что в большинстве случаев переключение с одной деятельности на другую – лучший отдых, чем полный покой. Ничто не изнуряет так, как бездеятельность, отсутствие раздражителей и препятствий, которые предстоит преодолеть.

Признайте, что совершенство невозможно, но в каждом виде достижений есть своя вершина, стремитесь к ней и довольствуйтесь этим.

Постоянно стремясь завоевать любовь, все же не заводите дружбы с бешеной собакой.

Цените радость подлинной простоты жизненного уклада. Избегая всего нарочитого, показного и вычурно-усложненного, вы заслужите расположение и любовь; напыщенная искусственность вызывает неприязнь.

Ничто не обескураживает больше, чем неудача; ничто не ободряет сильнее, чем успех. Даже после сокрушительного поражения бороться с угнетающей мыслью о неудаче лучше всего с помощью воспоминаний о былых успехах. Такое преднамеренное припоминание – действенное средство восстановления веры в себя,

необходимой для будущих побед. Даже в самой скромной карьере есть что-то, о чем можно с гордостью вспомнить. Вы сами удивитесь, как это помогает, когда все кажется беспросветным.

Если вам предстоит удручающе-неприятное дело, но оно необходимо для достижения цели, не откладывайте его. Вскройте нарыв, чтобы устранить боль, вместо осторожного поглаживания, которое лишь продлит болезненный период.

Постоянно сосредоточивайте внимание на светлых сторонах жизни и на действиях, которые могут улучшить ваше положение. Старайтесь забывать о безнадежно-отвратительном и тягостном. Произвольное отвлечение – самый лучший способ уменьшить стресс. Мудрая немецкая пословица гласит: “Берите пример с солнечных часов – ведите счет лишь радостным дням”.

ЧЕЛОВЕК СРЕДИ ЛЮДЕЙ

Тест

Коммуникабельны ли вы?

На вопросы теста возможны ответы “да”, “нет”, “иногда”.

1. Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбивает ли ее ожидание вас из колеи?

2. Не откладываете ли вы визит к врачу до тех пор, пока не станет хуже?

3. Вызывает ли у вас смятение или неудовольствие поручение выступить с докладом на каком-то совещании?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите вы максимум усилий, чтобы ее избежать?

5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится с просьбой?

7. Верите ли вы, что существует проблема “отцов и детей”, что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вернуть занятую у вас небольшую сумму денег?

9. В ресторане вам подали явно некачественное блюдо. Промолчите ли вы или рассержено отодвинете тарелку?

10. Оказавшись наедине в незнакомом человеком, вы начнете с ним разговор или будете ждать, что он первый начнет?

11. Увидев длинную очередь, вы откажетесь от своих намерений что-то купить или встанете в хвост очереди и будете томиться ожиданием?

12. Бойтесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтов?

13. У вас собственные критерии оценки музыки, живописи, литературы и никаких чужих мнений вы не приемлете?

14. Услышав высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения в письменном виде, чем в устной форме?

Подсчитайте свою сумму очков. Оценка: “да” – 2 очка, “иногда” – 1, “нет” – 0.

30 – 32 очка. Вы явно не коммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого вы сами. Но и близким вам людям нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует совместных усилий. Старайтесь стать общительней.

25 – 29 очков. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, у вас, наверно, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов выводят вас из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. В вашей власти изменить это положение. Ведь при сильной увлеченности вы приобретаете “вдруг” полную коммуникабельность. Стоит только встряхнуться!

19 – 24 очка. В общественной и незнакомой обстановке вы чувствуете себя достаточно уверенно. Новые проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми вы сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14 – 18 очков. У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. В то же время не любите шумных компаний, экстравагантные выходки, многословие вызывает у вас раздражение.

9 – 13 очков. Вы общительны /порой сверх меры/. Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что иногда вызывает раздражение у окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам недостает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами.

4 – 8 очков. Общительность бьет из вас ключом, вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете довести его до конца. По этой причине руководители и коллеги относятся к вам с опаской.

3 очка. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам отношения. Вольно или нет вы бываете причиной конфликтов в вашем окружении. Людям трудно с вами. Вам надо

поработать над собой, над своим характером. Воспитывайте в себе сдержанность, уважительное отношение к другим людям и подумайте о своем здоровье – такой стиль жизни не проходит бесследно.

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

Особенности оформления внешности человека в первое время оказывают заметное воздействие на складывающееся у нас об этом человеке впечатление. Проведенные эксперименты показали, что когда человек появлялся перед каждой новой группой испытуемых в другом костюме – или в обычном штатском, или в тренировочном, или в рабочем комбинезоне, или в духовном одеянии, или в военной форме, – то испытуемые помимо черт, отмеченных у этого человека всеми группами, называли у него также те качества, указывать на которые их явно заставлял костюм, в который был одет оцениваемый ими человек. Например, когда человек был в военной форме, ему устойчиво приписывались такие качества, как дисциплинированность, аккуратность, настойчивость; когда в обычном штатском – внутренняя раскованность, открытость по отношению к другим людям, свобода в проявлении чувств.

В этой связи полезно проанализировать особенности своего собственного образа. Не исключено, что какие-то межличностные проблемы порождены мелкими деталями внешности, которые легко изменить.

На формирующееся у нас впечатление о человеке может влиять принятая человеком поза. Так, в одном эксперименте людей, выступающих в роли объектов формирования первого впечатления, просили в одних случаях во время разговора с теми, чье впечатление оценивалось, наклонять свой корпус вперед, а в других случаях отклонять его, наоборот, назад. Оказалось, что в первом случае люди — и мужчины, и женщины — нравились больше воспринимавшим их лицам, чем во втором. Кроме того, женщины нравились им сильнее, если они сидели в спокойной позе и с неперекрещенными руками и ногами.

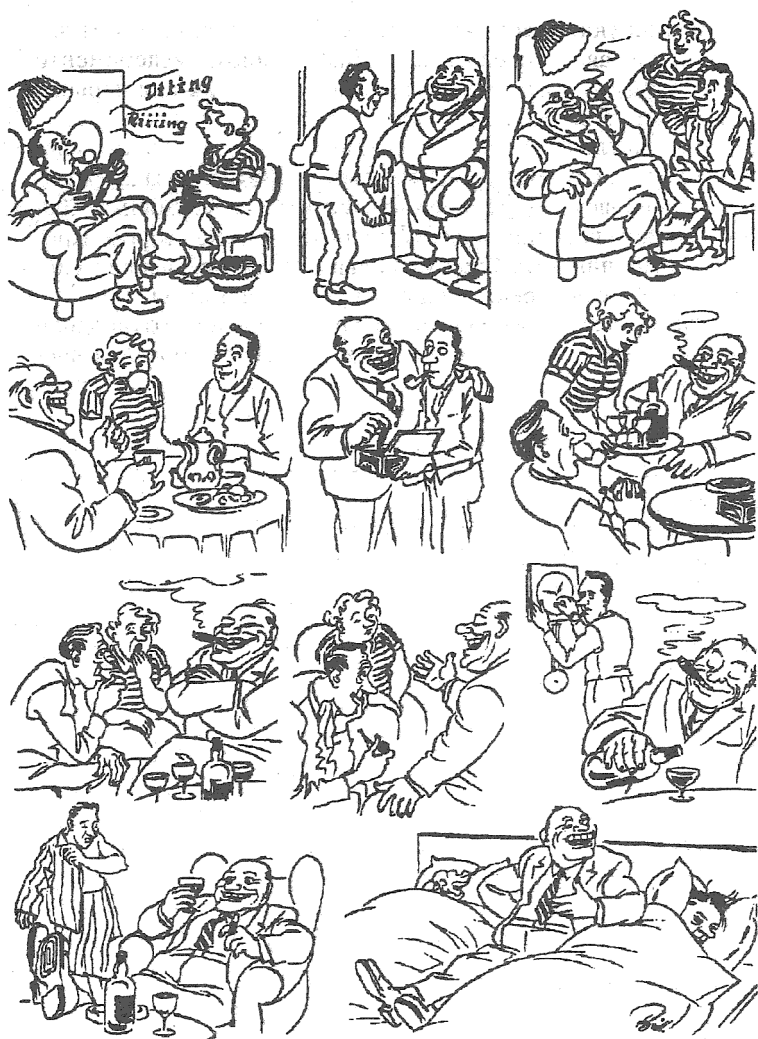
Другие исследования еще в большей степени подтвердили значение характерной позы человека для формирования впечатления о нем. Вместе с тем они дополнительно раскрыли роль позы по сравнению с ролью лица в передаче истинного состояния, переживаемого человеком. Воспитывающиеся в условиях современного общества люди, как показали исследования, приучаются обычно лучше владеть своим лицом при выражении чувств и хуже — телом. Поэтому очень часто не лицо, а именно поза выдает настоящие переживания людей, их действительное отношение к нам.

Казалось бы, нет ничего проще, чем определить рост человека. Однако австралийский психолог Пауль Р. Уилсон доказал, что рост человека в глазах посторонних не всегда равен фактическому.

Уилсон представил пяти различным группам студентов Мельбурнского университета одного и того же человека, каждый раз присваивая ему новые звания и титулы, а затем попросил студентов на глаз определить его рост. Результаты оказались поразительными. Когда человек был представлен как студент, рост незнакомца достигал в среднем 171 сантиметра, но стоило назвать его ассистентом кафедры психологии, как рост его поднялся до 178 сантиметров. При звании “старший лектор” рост перевалил за 180 сантиметров. Наконец, рост “профессора” равнялся 184 сантиметрам.

Соблюдай дистанцию!

Американский исследователь Эдвард Холл в очерке “Наш безмолвный язык”, опираясь на свои наблюдения особенностей общения у разных народов, анализирует важный фактор, мимо которого часто проходят психологи, но который в процессе общения проявляется и может влиять на восприятие собеседниками друг друга, на возникающие при этом эмоциональные пере-



живания и представления о качествах личности собеседника. Речь идет об обычаях устанавливать и поддерживать контакты (деловые, дружеские и иные), принятых у данного народа и усваиваемых каждым новым поколением. В статье, в частности, говорится о том, что у каждого народа существует свое представление о дистанции, которая должна разделять собеседни-

ков. По утверждению автора, типичная дистанция для янки, разговаривающего с другим взрослым мужчиной на деловую тему и в деловой обстановке, равняется приблизительно двум футам. Для взрослых жителей латиноамериканских стран это расстояние кажется непомерно большим, так как они усвоили принятую в их странах привычку во время разговора подходить к собеседнику почти вплотную. Холл "сталкивал" в деловом разговоре до этого незнакомых коренных граждан своей страны и типичных представителей стран Латинской Америки, и разница в привычных дистанциях немедленно сказывалась: один во время беседы, иногда не осознавая этого, стремился приблизиться к собеседнику, а второй все время отодвигался от него. И во многих случаях, разбираясь в своем первом впечатлении о новом знакомом, североамериканец думал о латиноамериканце: какой он назойливый... претендует на установление близких отношений, а представитель латиноамериканских стран также искренне полагал, что янки высокомерен, холоден, слишком официален. А все дело было в несхожести привычных расстояний для ведения разговора.

Прикосновение у представителей разных культур имеет разное значение. Оно является неотъемлемым элементом коммуникации в Африке, на Среднем Востоке и в большинстве стран с латинской культурой. Один наблюдатель подсчитал, что пара, сидящая за столиком ресторана в Париже, за один час совершает в среднем 110 взаимных прикосновений, в Лондоне – ни одного, а в Джексонвилле /США/ – около восьми. Похоже, что в США прикосновение имеет особое значение: одна женщина, выпрашивавшая у прохожих монетки в 25 центов, набрала их гораздо больше, когда дотрагивалась при этом до их руки, нежели в том случае, когда выражала свою просьбу только словами.

Тест: Можно ли вас назвать душой общества?

Вообще-то каждый из нас, наверное, более или менее точно и сам может ответить на этот вопрос, и все же никогда не вредно сопоставить собственное представление с объективными данными психологии. Попробуйте ответить на вопросы этого теста. Главное условие: отвечайте, не задумываясь, выбирая тот вариант ответа, который понравился вам с первого взгляда.

1. Любите ли вы большие и веселые компании?
 - а) Да – 8.
 - б) Иногда – 5.
 - в) Нет – 2.

2. Придя в гости или на вечеринку, предпочитаете ли вы держаться в тени?

а) Да - 2.

б) В зависимости от того, нравится ли мне собравшаяся компания - 5.

в) Нет, я всегда люблю быть в центре внимания - 8.

3. Можно ли вас назвать оживленным и остроумным человеком?

а) Да - 7.

б) Не уверен - 5.

в) Нет - 1.

4. Кажутся ли вам смешными неприличные анекдоты?

а) Да, особенно когда я сам их рассказываю - 9.

б) Смотря по тому, кто и в какой компании их рассказывает - 4.

в) Нет, я их решительно не люблю - 1.

5. Любите ли вы рассказывать анекдоты?

а) Да - 8.

б) Иногда - 5.

в) Нет, мне такое занятие кажется несерьезным и несолидным - 1.

6. Охотно ли вас приглашают в гости и на вечеринки?

а) Да - 7.

б) В общем, да, не менее охотно, чем всех остальных - 5.

в) Нет - 2.

7. Как вы себя ведете, если оказываетесь в гостях в очень скучной компании?

а) Ухожу, как только удастся уйти, не нарушая приличий - 3.

б) Устраиваюсь поближе к столу с напитками и закусками и жду, не оживится ли обстановка - 5.

в) Устраиваюсь поближе к столу и начинаю выспрашивать всех этих зануд - 9.

8. Часто ли бывает, что люди смеются над вашими словами, даже когда вы не собирались сострить?

а) Часто - 9.

б) Очень редко - 4.

в) Никогда - 7.

9. Всегда ли вы выполняете задуманное?

а) Почти всегда - 7.

б) Если это не требует слишком больших усилий - 4.

в) Я предпочитаю приспособливаться к естественному ходу вещей - 3.

10. Можно ли о вас сказать, что вы никогда не лезете за словом в карман?

а) Нет – 1.

б) Иногда я умею ответить на выпад быстро и остроумно – 5.

в) Да – 9.

11. Всегда ли вы говорите правду?

а) Да – 1.

б) Да, если это ничем не грозит – 4.

в) Всегда, даже если для этого приходится приврать – 9.

12. Всегда ли вы соблюдаете абсолютный порядок дома и на рабочем месте?

а) Да – 1.

б) Минимальный порядок необходим – 4.

в) Нет, я люблю творческий беспорядок – 8.

13. Можно ли вас назвать очень скромным человеком?

а) Да – 2.

б) Я умеренно скромен – 4.

в) Нет, я люблю высказывать вперед – 8.

14. Хороший ли вы актер?

а) Да – 9.

б) Не очень – 4.

в) Нет – 2.

15. Много ли вы знаете шуток, забавных историй, анекдотов?

а) Да – 9.

б) Не очень много – 6.

в) Мало – 2.

16. Представьте себе, что вы сидите в автомобиле с выпившим водителем, который гонит машину со скоростью 180 километров в час. Какова ваша реакция?

а) Ужас – 4.

б) Страх – 4.

в) Я в ужасе, но при этом от отчаяния бесперерывно шучу – 9.

17. Быстро ли вы оформляете свои мысли в слова?

а) Да – 7.

б) Иногда – 4.

в) Нет – 2.

18. Считают ли вас ваши знакомые веселым человеком, умеющим развеселить и других?

а) Да – 8.

б) Я в этом отношении средний человек – 5.

в) Нет – 2.

19. Если вы хотите с кем-то познакомиться, ждете ли вы, пока этот человек сам к вам подойдет?

а) Да – 3.

б) Иногда жду, иногда подхожу первым – 6.

в) Как правило, я знакомлюсь сам – 9.

20. Разговорчивы ли вы?

а) Нет – 1.

б) Иногда люблю поговорить – 4.

в) Да – 8.

37 – 76 баллов. Вы – серьезный и спокойный человек, не стремящийся быть в центре внимания и не особенно любящий шум и веселье. Большие компании не для вас. Вы искренни и корректны в отношениях с людьми и предпочитаете хотя бы в общих чертах следовать правилам этикета. Вы любите хорошие анекдоты с тонким юмором, но вообще-то предпочитаете для бесед серьезные темы. Вечер, проведенный в бессодержательной болтовне, вы считаете потерянным.

77 – 124 балла. Вы – веселый и общительный человек, вам легко с другими и с самим собой. Не принимая действительность чересчур всерьез, вы любите юмор и шутку. Вам охотно рассказывают анекдоты – вы благодарный слушатель и реагируете громким смехом. Вас нельзя назвать записным шутником, но иногда вы вполне можете повеселить компанию. При желании вы могли бы развить в себе эти способности.

125 – 166 баллов. Вас можно назвать очень веселым и остроумным человеком. Будучи весьма общительным и располагающим к себе, вы любите “выманивать из раковины” замкнутых и боязливых знакомых. Вы легко оказываетесь в центре внимания любой компании и умеете “раскопечгарить” самое скучное общество. В трудных ситуациях вы стараетесь не терять присутствия духа и нередко выходите из положения с помощью юмора.

Чем многолюднее, тем безответственнее

По-видимому, чем больше людей сосредоточено в данном месте, тем слабее у них развиты чувства ответственности и сотрудничества.

Психолог Бикмэн и его сотрудники изучили этот вопрос в студенческих городках двух американских колледжей. В одном городке здания были двух типов: 22-этажные башни, вмещающие по 500 человек, и небольшие 4-5-этажные строения на 165



студентов. Студенческий городок второго колледжа состоял из 2-4 -этажных общежитий, вмещавших в среднем по 58 студентов.

Исследователи хотели определить уровень взаимопомощи в жилищах разного типа. Они воспользовались для этого остроумной методикой, разбросав по людным местам общежитий запечатанные конверты с обычным благодарственным письмом,

на которых была марка и адрес получателя, но не было имени отправителя. Нужно было определить, какая доля “утерянных” конвертов будет отправлена по почте нашедшими их студентами разных общежитий.

Можно было бы ожидать, что чем больше людей будет проходить мимо письма, тем выше вероятность, что его заметят и опустят в почтовый ящик. На самом деле все оказалось наоборот. Ученые обнаружили, что только 63% писем, оставленных в общежитиях с высокой плотностью проживания, было отправлено по почте; в общежитиях со средней плотностью доля таких писем составляла 87%, а в общежитиях с низкой плотностью – 100%. Такой же опыт, проведенный в другом университете, дал очень сходные результаты.

Для того чтобы выяснить, чем обусловлено такое положение дел, студентам, проживавшим в общежитиях разного типа, рассылались опросники. Полученные ответы подтвердили, что у тех, кто жил в условиях “высокой плотности населения”, чувство ответственности в коллективе гораздо слабее. Это, в частности, могло объясняться более сильным чувством одиночества и “анонимности”, которое испытывало большинство из них. Что же говорить тогда о самих учебных заведениях, где иногда между двумя дворами циркулируют тысячи учащихся, переходя из одного переполненного класса в другой? Быть может, наблюдаемые сдвиги в поведении молодежи отчасти связаны именно с такими условиями существования...

Тест: Хорошо ли Вы умеете слушать?

1. Ваша коллега начинает рассказывать длинную запутанную историю, логику развития которой Вы никак не можете проследить. Вы:

А. Избавляете ее и себя от ненужных трудностей, переведя разговор на другую тему;

Б. Сообщаете ей, что Вы потеряли нить рассказа и просите повторить все сначала;

В. Задаете вопросы по отдельным наиболее неясным Вам обстоятельствам этой истории;

Г. Делаете вид, что следите за ходом развития событий, считывая, что в конце концов Вы поймете, в чем же суть.

2. Ваша подруга крайне расстроена неприятностью, которую причинил ей любимый человек. Вы:

А. Поддерживаете ее, внимательно выслушав, предоставив подруге возможность излить душу;

Б. Поступаете так же, как в варианте А, но еще и рассказываете подруге о том, что Вы тоже оказывались в таком же положении, тем самым показав ей, что она не одинока;

В. Выражаете поддержку, по секрету сообщив ей о таких же отвратительных поступках, совершенных Вашим возлюбленным;

Г. Соглашаетесь, что этот парень действительно негодяй, и предлагаете познакомить ее с другим мужчиной.

3. После страстной “ночи любви” Ваш партнер говорит Вам, что в момент высшего наслаждения у Вас был безучастный вид. Что Вы ответите на это:

А. Будете уверять его, что это далеко не так;

Б. Попробуете выяснить, почему он сделал такой вывод;

В. Согласитесь с ним – Вам действительно следовало бы быть более естественной в постели;

Г. Почувствуете себя оскорбленной и дадите ему это понять.

4. Представьте себе, что любимый Вами человек говорит что-то вроде: “Я ненавижу, когда твоя мама...”. Это полностью выводит Вас из себя. Как Вы поступите:

А. Сдержите свое раздражение – Вы не привыкли идти на конфронтацию;

Б. Выясните, в чем конкретно заключаются причины его недовольства, и лишь затем выскажите свою точку зрения;

В. Вы немедленно оборвете этот разговор – ведение такого рода споров лишь вызывает в Вас ярость;

Г. Сами перейдете в наступление: “Что касается твоей мамы...”.

5. Ваш возлюбленный заводит с Вами разговор, который, будучи эмоционально нейтральным, касается вопроса, в котором Вы абсолютно ничего не смыслите – например, о сравнительных достоинствах различных типов стереосистем. Каким образом Вы будете поддерживать такой разговор? (Можете выбрать несколько вариантов). Вы будете:

А. Кивать головой;

Б. Улыбаться;

В. Смотреть ему в глаза;

Г. Задавать соответствующие вопросы;

Д. Резюмировать основные пункты его повествования, например: “Так, значит, самые хорошие колонки...”, чтобы быть уверенной, что Вы полностью его понимаете;

Е. Подбадривать его односложными словами типа: “Гм”, “Да-да”, “Правильно”;

Ж. Поступать, как в варианте Е, и, кроме того, периодически с энтузиазмом восклицать: “Неужели!”, “Это интересно!”

З. Не делать ничего из вышеперечисленного. Вместо этого Вы заявите, что Вы абсолютно безнадежны в познании сравнительных достоинств стереосистем и все попытки просветить Вас – увы, бесполезная трата времени.

6. Каковы Ваши отношения с близкими Вам людьми (мужчинами, членами Вашей семьи, подругами):

А. У Вас мало близких людей и Вы редко с ними встречаетесь;

Б. Носят подчас весьма бурный характер;

В. Ровные, приятные, доставляющие Вам радость;

Г. Вызывают у Вас крайнее неудовлетворение.

7. В разговоре с друзьями какой процент времени Вы обычно уделяете роли слушателя:

А. 0-25%

Б. 26-50%

В. 51-75%

Г. 76-100%

8. Важный элемент умения слушать – способность чувствовать то, что не выражено словами. Итак, забудьте о том, что говорится в данный момент. Вопрос заключается в следующем: что действительно происходит, когда собеседник... (Выберите один из вариантов в каждом пункте):

А. Прикладывает палец к носу или щеке:

а. он чувствует превосходство;

б. он преувеличивает;

в. у него просто чешется нос или щека.

Б. Выглядит сутулым и напряженным:

а. он что-то скрывает;

б. он голоден;

в. он стесняется.

В. Начинает говорить громко и возбуждено:

а. он защищается;

б. он проявляет интерес;

в. он очень хотел бы, чтобы разговор поскорее закончился.

9. Как часто Вы (поставьте в каждой графе: 3 – часто; 2 – иногда; 1 – редко; 0 – никогда):

А. Заканчиваете фразу собеседника;

Б. Ловите себя на мысли, что во время делового разговора с коллегой по работе думаете о ее одежде и причesке;

В. Начинаете смеяться прежде, чем рассказчик преподнесет “соль” анекдота;

Г. Рассматриваете свои ногти в то время, как Ваш знакомый описывает свой тяжелый рабочий день;

Д. Чувствуете себя “не в своей тарелке”, когда приятельница, выложив Вам все свои проблемы, продолжает самобичевание;

Е. Используете против своего любимого сказанные им слова;

Ж. В момент, когда близкий Вам человек высказывает претензии или жалуется, думаете: “Опять он за свое...”;

З. Чувствуете непреодолимое желание оставить за собой последнее слово в споре;

И. Отказываетесь от своих доводов, чувствуя, что Вам так ничего и не удалось добиться.

10. Являются ли следующие утверждения, по Вашему мнению, верными или ложными? (Отметьте каждое из них буквой В – верно; Л – ложно или? – затрудняюсь ответить):

А. Вы чувствуете себя неудобно во время затянувшейся паузы в разговоре;

Б. Слушая своего друга, Вы сосредоточиваете свое внимание на том, когда же он начнет отклоняться от темы разговора;

В. Вы считаете, что у ни кого и никогда не бывает веских оснований давать непрошенные советы;

Г. Вы обычно можете предугадать фразу до того, как она произнесена;

Д. Люди всегда доверяют Вам свои самые интимные проблемы.

Теперь подсчитайте количество набранных Вами очков:

1. А-3 Б-2 В-1 Г-0

2. А-0 Б-1 В-3 Г-2

3. А-3 Б-1 В-0 Г-2

4. А-0 Б-1 В-3 Г-2

5. Вы выбрали для себя следующие варианты:

А-0 Б-0 В-0 Г-1

Д-1 Е-0 Ж-2 З-5

6. А-3 Б-2 В-1 Г-0

7. А-3 Б-2 В-1 Г-0

8. А. (а)-1 (б)-2 (в)-0

Б. (а)-2 (б)-1 (в)-0

В. (а)-1 (б)-0 (в)-2

9. Подсчитайте очки, как указано в пункте 9.

10. В Л ?

А. 3 0 1

Б. 1 3 2
В. 1 3 2
Г. 2 0 1
Д. 0 3 1

Итак, умеете ли вы слушать?

54 очка и более: Честно говоря, Вы не очень подходите для роли задушевного собеседника, вряд ли найдется желающий доверять Вам свои секреты. Если Вас никто не прерывает, Вы склонны непрерывно болтать, заполняя собой каждую паузу в разговоре. Возможно, Ваши родители придерживались такой воспитательной концепции: “Дети должны быть наверху, но выслушивать их нет необходимости”. Это привело Вас к уверенности в том, что слушающий человек невольно подчиняется говорящему, чего, по Вашему мнению, следует избегать любой ценой. И чтобы ни стояло за Вашим бесконечным потоком слов, такая уверенность дорого обходится Вам в жизни. В подтверждение этого факта достаточно проанализировать Ваши отношения с окружающими. По мнению Стивена Бэнка, психолога, работающего в г. Мидлтаун, штат Коннектикут, и являющегося создателем программы “Искусство слушать” – комплекса учебных семинаров для специалистов, – “Вы должны не просто прекратить постоянно говорить”. Бэнк уверяет, что “уметь слушать – это не просто совершать действие как таковое. Это способность овладеть целой концепцией общения, суть которой в том, что Вы умеете вызвать человека на откровенный разговор, как бы предложить ему: “Давай поговорим”.

Чтобы овладеть такой концепцией, Бэнк рекомендует забыть на время разговора о своих собственных заботах и проблемах, создав атмосферу, в которой собеседник чувствует себя свободно. Важно также, добавляет Бэнк, задавать соответствующие вопросы, чтобы показать говорящему, что Вы внимательно следите за его мыслью, что вызовет у него желание быть еще более откровенным. Кроме того, хорошо бы периодически обобщать свои впечатления (“Иными словами...”), чтобы постоянно быть уверенным в правильном понимании собеседника.

Последуйте этим советам сегодня же, и Вы расстанетесь со своей репутацией неисправимого болтуна!

35-53 очка: Хотя Вы считаете, что слышите то, что происходит вокруг Вас, есть люди, которые не согласятся с Вами. В чем Ваша главная ошибка? Когда Вы раздражены и теряете терпе-

ние, Вы склонны отключаться от разговора. Это свойство присуще многим людям. “Большинство из нас чувствует себя прекрасно, пока мы слышим то, что хотим услышать”, – считает Ховард Маркмэн, директор Центра изучения проблем брака и семьи Денверского университета, создатель серии видеофильмов “Борьба за Ваш брак”. “Однако, как только разговор приобретает конфликтный характер, мы быстро теряем равновесие”.

Например, любимый человек говорит Вам, что Вы, по его мнению, недостаточно цените его вклад в домашнюю работу. Типичная и неправильная реакция – сразу возражать и переходить в наступление. Кроме того, Маркмэн советует сдерживать раздражение и выяснить, какие эмоции лежат в основе негодования Вашего собеседника. Изучив в течение 10 лет 150 пар, он пришел к выводу, что умение справляться с отрицательными эмоциями является наиболее важным показателем гармонии в супружеских отношениях. Поэтому в следующий раз, когда в Вашей семье возникнет конфликт, не закрывайте уши руками, а выслушайте собеседника.

18-35 очков: Поздравляем! Если кто-то из Вашего окружения нуждается в аудитории, Вы всегда готовы квалифицированно его выслушать. Даже в конфликтных ситуациях Вы умеете принять на веру чужие слова. Вдобавок Вы еще интуитивно чувствуете, когда необходимо просто слушать собеседника и когда наступает подходящий момент для подачи собственной реплики. Неудивительно, что Вы необыкновенно популярный человек, и не только среди своих любимых и друзей. Ваша склонность к взаимному общению делает Вас ценным исполнителем и удачливым руководителем. Единственное, чего мы Вам желаем: не останавливайтесь на достигнутом!

17 очков и менее: Вы всегда готовы выслушать, когда Ваши близкие нуждаются в собеседнике: это неплохо. Проблема в том, что, заинтересованно слушая собеседника, Вы сами при этом слишком мало говорите. “Существует тип людей, для которых слушать других – это своего рода игра, способ накопления поступающей информации без раскрытия при этом своей собственной позиции”, – отмечает манхэттенский психолог Бонни Джейкобсон, автор книги “Любовные треугольники: семь шагов к разрушению тайных уз, отравляющих любовь”.

Часто члены этого “молчаливого меньшинства” страдают боязнью говорить, но каковы бы ни были причины их нежелания высказывать свою точку зрения, такая линия поведения, по

мнению Джейкобсона, неизбежно вызовет трудности в их жизни. “В конечном итоге получается, что Вы окутаны тайной, в то время как я абсолютно раскрылся перед Вами. Это приводит к чувству, что меня используют в своих целях. Или мне это все надоедает!”

Вывод: Как и в других формах человеческого общения, слушая, Вы участвуете в обоюдном процессе. Для того чтобы добиться правильного понимания, Вы должны предоставить Вашему собеседнику возможность помолчать и выслушать Вас.

МУЖЧИНЫ И ЖЕНЩИНЫ

Умеете ли Вы отличить мужчину от женщины?

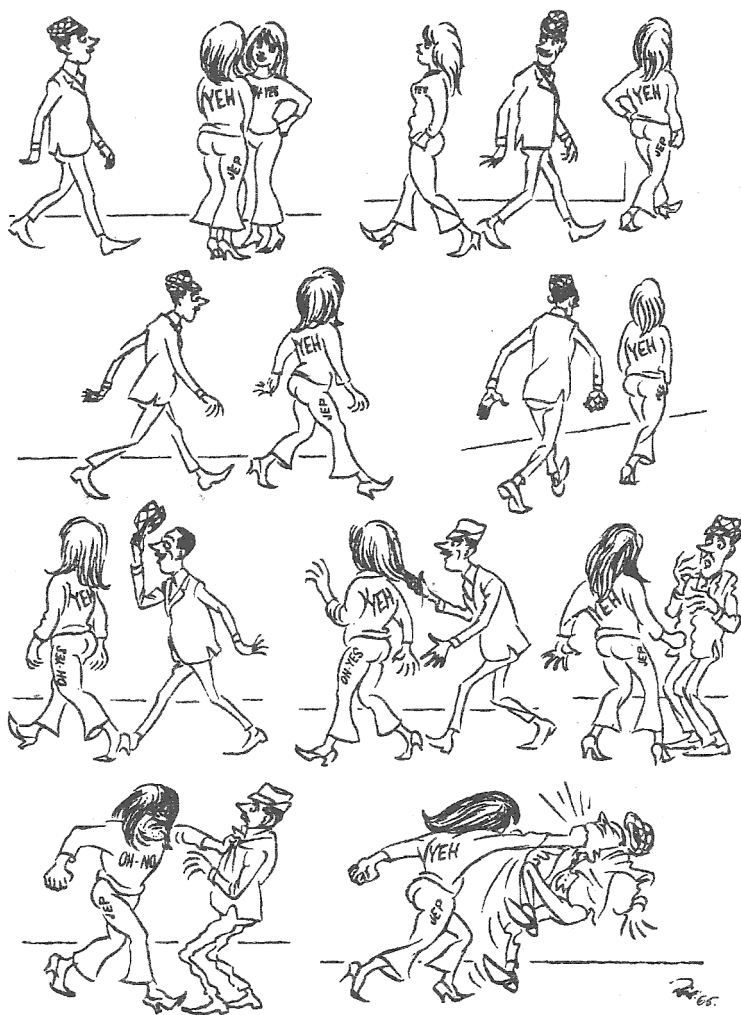
Предлагая читателям список из 118 черт характера, американский журнал "Омни" дает возможность проверить свои представления о характере и поведении, присущих людям разного пола.

В каждом обществе есть свои стереотипы поведения мужчины и женщины. Дети усваивают их в самом нежном возрасте, когда родители укоряюще говорят им: "Разве можно так себя вести, ведь ты же девочка /или мальчик!/" Так что у каждого из нас есть представление о том, какие качества должны быть присущи мужчине, а какие – женщине. Конечно, эти представления сложились под сильнейшим влиянием традиций и обычаев.

Попробуйте выбрать из этого списка мужские, женские и нейтральные /одинаково свойственные обоим полам/ качества.

Заглянув в ответы, Вы можете сравнить свой выбор с выбором, который делает при прохождении этого теста большинство американцев.

1. Агрессивность
2. Активность
3. Амбициозность
4. Аналитичность
5. Атлетичность
6. Беззаботность
7. Беспечность
8. Бодрость
9. Быстрота в принятии решений
10. Великодушие
11. Вера в себя
12. Верность
13. Восприимчивость
14. Вспыльчивость
15. Высокая мораль
16. Готовность к действию
17. Демократичность
18. Дисциплинированность
19. Доброта
20. Доверчивость



21. Дух соревнования
22. Ехидность
23. Жадность
24. Жеманность
25. Женственность
26. Живость
27. Жизнерадостность

28. Забота о людях
29. Задумчивость
30. Застенчивость
31. Зрелость
32. Импульсивность
33. Индивидуализм
34. Инфантильность
35. Искренность
36. Искушенность
37. Консервативность
38. Культурность
39. Лень
40. Любовь к детям
41. Модность
42. Мужественность
43. Мягкость
44. Надежность
45. Наличие собственной позиции
46. Напористость
47. Напряженность
48. Нежность
49. Независимость
50. Нелюбовь к ругательствам
51. Необычность
52. Неорганизованность
53. Непостоянство
54. Непредсказуемость
55. Неторопливость
56. Общительность
57. Оживленность
58. Оптимизм
59. Опытность
60. Основательность
61. Открытость ума
62. Очаровательность
63. Падкость на лесть
64. Привлекательность
65. Привязанность
66. Прямота
67. Пунктуальность
68. Развитая интуиция
69. Развитое воображение

70. Расслабленность
71. Ревнивость
72. Резкость
73. Самоуверенность
74. Светскость
75. Серьезность
76. Сила
77. Сильная личность
78. Склонность вести за собой
79. Склонность к доминированию
80. Склонность к идеализму
81. Склонность к обладанию
82. Склонность к переменам
83. Склонность к риску
84. Скромность
85. Сложность
86. Сострадание
87. Способность к лидерству
88. Способность защищать свои взгляды
89. Способность утешать
90. Тактичность
91. Теплота
92. Терпеливость
93. Терпимость
94. Тихий голос
95. Трудолюбие
96. Уважительность
97. Ум
98. Умение полагаться только на свои силы
99. Умение понимать других
100. Умение пошутить
101. Умение работать
102. Умение развлечь
103. Умение сочувствовать
104. Умение убеждать
105. Умение уступить
106. Умеренность
107. Упорство
108. Упрямство
109. Хитрость
110. Честность
111. Чистота

112. Чувство ответственности
113. Чувство юмора
114. Широта взглядов
115. Эгоистичность
116. Экстравагантность
117. Энергичность
118. Яркость

Следующие черты большинство американцев отнесли к мужскому типу характера /приводятся только номера по списку/:

1,3,4,5,9,11,21,33,42,45,46,49,76,77,78,79,83,87,88,98.

Для женщин характерны, по мнению большинства, такие черты:

12, 20,25,27,28,30,34,40,43,48,50,63,65,86,89,91,94,99,103,105.

Остальные черты характера нейтральны.

Если Ваш выбор совпал со списком, то это означает, что Ваши представления о нормах поведения мужчин и женщин совпадают с представлениями среднего американца. Если в тот или иной список у Вас попали черты характера, считающиеся нейтральными, это может означать, что Вы склонны придавать слишком много значения проявлениям пола в поведении человека /впрочем, это может означать и то, что наши представления о ролях мужчин и женщин не вполне совпадают с американскими/. Если Вы правильно выбрали больше мужских или больше женских черт, это означает, что Вы лучше представляете себе особенности того или иного пола /не обязательно своего/.

Проявления психологических различий между полами некоторые исследователи находят даже в конструкции мужской и женской одежды. Почему одежда мужчин и женщин застегивается на разные стороны? По этому поводу существует не менее трех теорий, две из которых касаются женщин и одна – мужчин.

1. Такое расположение восходит к тем дням, когда женщины благородного происхождения одевались только с помощью служанок. Для служанки /конечно, если она – правша/ гораздо удобнее застегивать пуговицы, если они расположены слева. Мужчины же, даже богатые, чаще одевались сами, а самому легче застегивать пуговицы, находящиеся справа.

2. Такое расположение пуговиц возникло у кормящих матерей. Мать чаще держит головку ребенка у левой груди /предполагают, что, слыша биение материнского сердца, знакомое еще по внутриутробной жизни, младенец чувствует себя спокойнее/.

При этом удобнее прикрывать его от холода правой полой одежды. Поэтому она и сделана отпахивающейся.

3. Вооруженному мужчине зимой удобнее греть свою правую руку, которая должна быть готова привести в действие оружие, под отпахивающейся левой полкой одежды, поэтому пуговицы у мужчин находятся справа.

Оказывается, существует четкая связь между ростом собеседников и дистанцией, на которой ведется разговор. А именно: чем выше мужчина, тем более он стремится приблизиться к собеседнику, и, наоборот, чем меньше его рост, тем большее расстояние он предпочитает. У женщин же наблюдается противоположная зависимость.

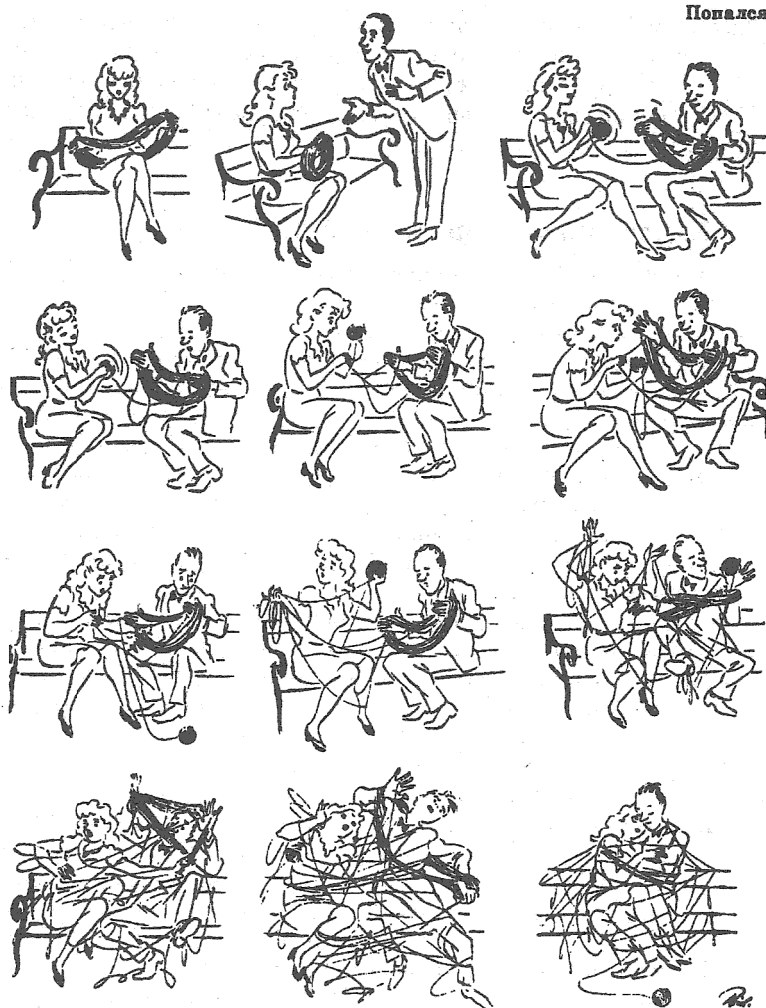
Группа оксфордских психологов, которой руководил М. Аргайл, предложила вполне правдоподобное объяснение этому явлению. В обществе сложилась своеобразная "культурная норма" — мужчина должен быть высокого роста, а женщина напротив — миниатюрной. И хотя действительность не всегда такова, мы все неосознанно стремимся подогнать жизнь под эту норму. Рослому мужчине приятно стоять рядом с собеседником, а высокая женщина, наоборот, стремится отойти подальше, чтобы скрыть свой "недостаток".

Поэтому не следует во время разговора приближаться к высокой собеседнице или малорослому собеседнику — они могут почувствовать себя неловко. Однако, подойдя почти вплотную к миниатюрной женщине или к рослому мужчине, вы, может быть, доставите им некоторое удовольствие.

Распространенное мнение о повышенном внимании женщин к своей внешности было опровергнуто шведскими психологами. В одном из крупных универмагов Стокгольма было установлено зеркало и скрытая камера. В течение одного дня в зеркало заглянуло 412 женщин, главным образом — чтобы поправить прическу, и 778 мужчин, чтобы полюбоваться собственным отражением.

Американский психолог Виктор Мартин считает, что мужчины ведут себя... слишком по-мужски. В одной из статей ученый поставил вопрос: "Кто, собственно, запретил мужчинам плакать?" По мнению Мартина, было бы значительно лучше, если бы мужчины давали волю своим чувствам. Это оказывало бы, как считает ученый, благоприятное влияние на кровообращение, предупреждало бы язву желудка и различные нервные заболевания.

В одном психологическом опыте мужчину с неброской наружностью представляли двум группам незнакомых ему людей,



которые должны были затем рассказать о впечатлении, которое произвел на них этот человек. Но в одну из названных групп он был приглашен в сопровождении женщины с яркой привлекательной внешностью, в другую группу его сопровождала женщина некрасивая и неаккуратно одетая. И это различие в облике сопровождающих имело своим следствием неоди-

наковость оценки у воспринимавшегося мужчины одних и тех же качеств личности и общего отношения к нему со стороны каждой из групп. Первая группа положительные качества мужчины оценила значительно выше, чем вторая, и общее отношение к нему со стороны первой группы также оказалось более для него благоприятным.

Какого пола ваше мышление?

Наука ищет ответ на вопрос “Почему женщина не может думать так, как мужчина?”, и исследователи уже предложили несколько интересных возможных ответов. Мужчина и женщина отличаются друг от друга, рассуждают они, потому что небольшие различия в строении их мозга ведут к тому, что полученная информация обрабатывается ими несколько по-разному.

Возможно, поэтому мужчины показывают лучшие результаты в тестах на пространственное мышление: они могут мысленно воссоздать изображение очертаний, пропорций и местонахождения предметов. Мальчики также успевают лучше девочек по математике, включающей абстрактные понятия пространства, взаимосвязей и теории.

С другой стороны, девочки обычно произносят первые слова и облачают их в предложения раньше мальчиков. Некоторые исследования показали, что женщины говорят более длинными и сложными предложениями, чем мужчины. На дополнительных занятиях с отстающими по чтению больше мальчиков, чем девочек. Заикание и другие дефекты речи чаще встречаются у представителей мужского пола.

Каковы же анатомические различия мозга мужчин и женщин? Исследования мозга, проводимые после вскрытия, показали, что у женщин относительный вес мозолистого тела — пучка волокон, связывающего левое и правое полушария, — больше, чем у мужчин. А это, в свою очередь, может привести к тому, что и обмен информацией между полушариями у них лучше.

А если это так, то это совпадает с утверждением, что у мужчин левое полушарие более приспособлено для вербальной деятельности, чем у женщин. Вероятно, мужчины используют правое полушарие в работе над абстрактными проблемами, в то время как у женщин задействованы сразу оба полушария.

Каким образом это влияет на мужской и женский типы мышления, науке пока неизвестно. Зато известно, что на развитие мозга у зародыша оказывают влияние не только генетические факторы, но и гормоны. И большинство из нас с возра-

том начинают думать, по крайней мере, хоть немного, как представители другого пола.

Предлагаемый тест, основанный на исследовании примерно 2000 человек, может помочь вам узнать, насколько у вас мужской или женский склад мышления.

1. Вы слышите тихое мяуканье. Можете ли вы сразу показать, где находится кошка?

- а) Если подумаю, то могу.
- б) Могу показать сразу.
- в) Не знаю.

2. Легко ли вы запоминаете только что услышанную мелодию?

- а) Легко, и могу пропеть часть ее.
- б) Запомню, если она простая и ритмичная.
- в) Для меня это трудно.

3. Вам звонит человек, которого Вы до этого встречали несколько раз. Можете ли вы узнать его голос в первые секунды разговора, пока он еще не представился?

- а) Могу. Для меня это несложно.
- б) Узнаю, по крайней мере, в половине случаев.
- в) Узнаю реже чем в половине случаев.

4. Вы находитесь в компании нескольких супружеских пар. У двоих из них роман. Сможете ли вы это определить?

- а) Практически всегда.
- б) В половине случаев.
- в) Редко.

5. На большой вечеринке вы были представлены пяти незнакомым людям. Если на следующий день кто-нибудь упомянет в разговоре их имена, легко ли вам будет вспомнить их лица?

- а) Вспомню большинство из них.
- б) Вспомню некоторых.
- в) Скорее всего, не вспомню вовсе.

6. Легко ли вам давались правописание и сочинения в школе?

- а) И то, и другое давалось легко.
- б) Легким было что-то одно.
- в) И то, и другое с трудом.

7. Вы заметили место для парковки машины, но, для того чтобы там припарковаться, вам придется дать задний ход и буквально втиснуться в него. Ваши действия?

- а) Поищу другое место.
- б) Осторожно припаркую машину там, где решил.
- в) Не раздумывая дам задний ход и припаркую машину.

8. Вы провели три дня в незнакомой деревне, и кто-то просит вас показать, где север.

- а) Скорее всего, не смогу.
- б) Если подумаю, то смогу.
- в) Сразу покажу.

9. Вы находитесь в приемной зубного врача. Насколько близко можете вы сесть к представителю своего пола, не ощущая неловкости?

- а) На расстоянии меньше 15 сантиметров.
- б) От 15 до 60 сантиметров.
- в) Дальше чем на 60 сантиметров.

10. Вы зашли поболтать к новому соседу. В квартире тихо, но где-то капает вода из крана. Ваши действия?

а) Сразу же замечу этот звук, но постараюсь не обращать на него внимания.

- б) Если замечу, то, наверное, скажу об этом сразу.
- в) Это меня совсем не раздражает.

Как подсчитать очки?

Для мужчин:

- а) + 10 очков
- б) + 5 очков
- в) - 5 очков

Для женщин:

- а) + 15 очков
- б) + 5 очков
- в) - 5 очков

За каждый вопрос, оставленный без ответа, - 5 очков.

Большинство мужчин набирают от 0 до 60 очков. Большинство женщин - от 50 до 100. Пограничный случай - от 50 до 60 очков - показывает, что для вашего мышления равно характерны мужские и женские черты.

Мужчины, набравшие меньше 0, и женщины, набравшие больше 100 очков, имеют склад мышления, резко отличный от противоположного пола. У мужчин, набравших более 60 очков, может проявляться склонность к женскому типу мышления; у женщин, набравших меньше 50, может проявляться склонность к мужскому варианту мыслительных процессов.

У предрассудков в плену

Необычное исследование провели недавно ученые американского университета Кент. 150 юношам и 150 девушкам было предложено сделать подборку статей по политике, образо-

ванию и женской психологии на основе предложенных материалов, которые были подписаны либо Джон Мак Кей, либо Джоан Мак Кей или Дж. Мак Кей – как видим, тремя вариантами, из которых два указывали на пол автора.

Результаты оказались ошеломляющими – подавляющее большинство юношей и девушек при отборе статей предпочли Джона, доверяя компетентности автора-мужчины. Почти все участники эксперимента, объясняя свой выбор, сослались на то, что автор-мужчина пишет содержательнее.

Кто же более злопамятный?

Канадские исследователи пришли к заключению, что большинство семейных ссор обусловлено особенностями женской памяти, которая более “цепко”, чем мужская, удерживает подробности прошлых огорчений и обид. Когда возникает похожий повод, прежние неприятные переживания “всплывают” и обретают новую силу.

Не исключено, однако, что если бы был создан женский коллектив для изучения этой проблемы, вывод мог оказаться иным.

Роль отца в поведении мужчины и женщины

Первые пять лет жизни играют определяющую роль в развитии черт мужественности у мальчиков и женственности у девочек. И чем дольше в этот период ребенку придется жить без отца /из-за его смерти или развода родителей/, тем серьезнее могут оказаться трудности, если никакой другой мужчина не послужит эффективной заменой.

У мальчиков, воспитанных одной матерью, можно наблюдать либо развитие “женских” черт характера, таких как незначительная, больше словесная, чем физическая агрессивность, большая зависимость и предпочтение игр и занятий, традиционно свойственных девочкам, либо, напротив, развитие “компенсаторной мужественности”, для которой характерно сочетание преувеличенно “мужского” поведения с зависимым характером, часто наблюдаемое у молодых преступников.

В отношении девочек исследования, проведенные Э. Хетерингтоном, показали, что девушки-подростки, лишившиеся отца в детские годы, проявляют недостаточную уверенность в отношениях с мужчинами, особенно в тех случаях, где потеря отца или его уход имели место в первые пять лет жизни дочери. Хетерингтон изучил поведение 72 девушек из разных семей: в

одних семьях были отец и мать, а в других только мать и не было подходящего представителя мужского пола. Ни у одной из этих девушек не отмечалось каких-либо аномалий поведения, и все они неплохо учились. Велось наблюдение за тремя группами, по 24 человека в каждой. Девушки первой группы воспитывались в полных семьях с обоими родителями, второй группы — в разведенных семьях, а третью группу составили девушки, отцы которых умерли.

Хетерингтон отмечал, что поведение большинства девушек было более или менее сходным, когда беседу с ними проводила женщина, но появлялись различия, когда беседу проводил мужчина. Различия, наблюдавшиеся в данной ситуации, находили свое подтверждение в повседневной жизни и при общении с мальчиком их возраста.

Во время беседы с психологом-мужчиной девушкам предлагали сесть в одно из трех имеющихся кресел. Девушки, воспитывавшиеся в полных семьях, держались во время беседы сравнительно непринужденно; остальные, напротив, проявляли некоторую стесненность: накручивали прядь на палец, постоянно поправляли что-то в своей одежде или барабанили пальцами по спинке кресла или по столу.

К тому же девушки, воспитанные разведенными матерями, отличались своим поведением от воспитанных вдовами. Первые обычно выбирали самое близкое кресло и разваливались в нем. Они часто наклонялись к собеседнику, смотрели ему прямо в глаза, часто ему улыбались и были очень словоохотливы. Впрочем, такое поведение было для них типично и в повседневной жизни. Эти девушки пускали в ход свой шарм, чтобы привлечь внимание и вызвать восхищение у мужчин, они искали возможность встретить молодых людей в гимназии, на танцевальном вечере и т.п., флиртовали чаще представительниц других групп, раньше и чаще вступали в сексуальную связь.

Поведение девушек из семей, где отцы умерли, было прямо противоположно описанному. В начале беседы они сидели очень прямо. У них отмечалась тенденция слегка отвернуться от собеседника, почти ему не улыбаться и говорить лишь необходимое. В повседневной жизни они старались избегать всякого контакта с мужчинами. Относительно поздно они заводили свое первое знакомство. Многие из них проявляли сексуальную заторможенность. На вечерах с танцами они старались уединиться и избегали мальчиков, хотя их приглашали не меньше, чем других.

Разница в поведении девушек этих двух типов соответствовала разнице образа отца в представлении каждой из них. Дочери разведенных матерей сохранили критическое отношение к отцу: либо они чувствовали, что он их бросил, либо переняли отрицательное к нему отношение своей матери. Неудовлетворенность и тревоги матери возбуждали в них желание искать безопасность рядом с мужчиной или, по крайней мере, удалиться от очага с тяжелой атмосферой, чтобы испытать другую жизнь.

Что касается девушек, мать которых овдовела, то в их памяти остался идеализированный образ отца, с которым немногие мужчины могли бы соперничать. К тому же чаще всего этот образ подкрепляли постоянные воспоминания матери. Дом, в котором росла девочка, был относительно счастливым и приятным, и это было тормозом на пути к возможным внешним знакомствам, которые могли бы нарушить спокойствие жизни.

Неверность опасна для здоровья

“Прелюбодеяние – один из факторов риска, который может привести к инфаркту, так как мужчины во время тайных любовных свиданий подвергают свое сердце такому сильному стрессу, что он может нарушить естественное равновесие в человеческом организме и тем самым привести к катастрофическим последствиям. Наши исследования обнаружили явную связь между адюльтером и инфарктом”, – предупреждает английский ученый Родерик Хьюс, занимавшийся темой “Секс и сердечные заболевания”.

Из 18 мужчин, умерших от инфаркта, у 14 были любовницы.

По мнению ученого, много причин ведет к подобному стрессу. Прежде всего, само тайное приключение вызывает возбуждение. Правда, оговаривается ученый, это, как правило, приятное чувство, но опасность его от этого ничуть не меньше. Встретив новую женщину, мужчина инстинктивно стремится к новым ощущениям, таким, которых он не может испытать с женой. Напротив, жена в подобной ситуации – ведь с ней прожито 10-20 лет! – действует как успокаивающий фактор. Только первая ночь, проведенная с женой, может нести такую же дозу стресса, как и ночь, проведенная с любовницей. Не случайно, по одной из легенд, жестокий предводитель гуннов Аттила умер в первую брачную ночь. То есть, по утверждениям психиатров, убийцами могут быть и эмоции.

Кроме того, неверный муж, встречаясь с любовницей, всегда

боится потерпеть поражение. С женой ему не о чем беспокоиться, нечего доказывать — все давно известно. С любовницей же все наоборот: ему надо утверждать себя, не оплошать. Вот потому-то подобные любовные встречи могут стать смертельной ловушкой.

Спокойная супружеская жизнь может удлинить жизнь мужчины, а измены и поиски удовольствий укорачивают ее, считает ученый.

Тест: Ревнивы ли Вы?

Выберите наиболее подходящий в каждом случае вариант ответа.

1. Когда Ваш партнер говорит по телефону, Вы:

- а) стараетесь понять, кто звонит,
- б) спокойно продолжаете заниматься своим делом,
- в) прямо спрашиваете, кто это звонит, или берете трубку параллельного телефона в соседней комнате.

2. Вам кто-то сказал, что Вашего партнера видели наедине с представителем другого пола. Вы:

- а) игнорируете это сообщение как не имеющее к Вам отношения,
- б) при случае спросите своего партнера об этой встрече,
- в) расспрашиваете Вашего доброжелателя о подробностях.

3. Ваш партнер ведет личный дневник, не показывая его Вам. Вы:

- а) тайком прочитаете записи,
- б) уважаете право партнера на собственную духовную жизнь,
- в) прямо настаиваете на том, чтобы Вам дали почитать этот дневник.

4. Кто-то преподнес Вашему партнеру коробку конфет. Вы:

- а) спрашиваете, от кого этот подарок,
- б) не интересуясь происхождением конфет, с удовольствием участвуете в их поедании,
- в) выбрасываете коробку /естественно, вместе с конфетами/ в мусорный ящик.

5. Вы любите комплименты своей внешности?

- а) Не терплю,
- б) Часто я воспринимаю их с удовольствием,
- в) Иногда бывает приятно.

6. Вы пошли на танцы, и Ваш партнер один раз танцует не с Вами. Вы:

- а) не обращаете на это особого внимания,



30. РЕВНОСТЬ

б) интересуетесь, о чем они говорили во время танца,

в) Вам неприятно это, но Вы не подаете виду.

7. Ваш партнер некоторое время отсутствовал. Вы:

а) по возвращении расспрашиваете его о том, где он был и что делал,

б) с нетерпением ожидаете его возвращения,

в) устраиваете ему скандал или начинаете расследование.

8. Если в компании Вам приходится познакомиться Вашего партнера с человеком другого пола, Вы:

а) стараетесь дать понять новому знакомому, что Вы уже устоявшиеся партнеры,

б) делаете это только в том случае, если сам Ваш партнер этого хочет,

в) не афишируете Ваши взаимоотношения.

9. Если Вы идете в гости с Вашим партнером, то Вы:

а) проводите весь вечер, не отходя от него,

б) развлекаетесь и с другими гостями,

в) весь вечер следите, с кем контактирует и что делает Ваш спутник.

10. Если Ваш партнер обсуждает с Вами какую-либо перемену в своем облике, например, новую прическу или одежду, Вы:

а) сразу принимаете эту перемену,

б) внимательно ее обсуждаете,

в) не видите тут предмета для обсуждения.

Подсчитайте очки. За каждый ответ полагается следующее количество баллов:

1. а) 2, б) 1, в) 3

2. а) 1, б) 2, в) 3

3. а) 3, б) 1, в) 2

4. а) 2, б) 1, в) 3

5. а) 1, б) 3, в) 2

6. а) 1, б) 2, в) 3

7. а) 2, б) 1, в) 3

8. а) 3, б) 2, в) 1

9. а) 3, б) 1, в) 2

10. а) 3, б) 1, в) 2

Если Вы набрали 25-30 баллов, Вы очень ревнивы, постоянно подозреваете партнера в измене. Не сознавая этого, Вы постоянно сомневаетесь и в своем чувстве, а эти сомнения медленно, но неуклонно Вас разделяют. Вам надо больше верить людям и себе, если Вы хотите сохранить ваш союз.

18-24 балла. Вы умеренно ревнивы. У Вас достаточно ума,

чтобы сознавать свою ревность и держать ее в узде, не создавая ситуаций, унижительных для Вас и Вашего партнера.

10-17 баллов. Вы добродушны, доверчивы, не эгоистичны. Эти качества уберегут Вас от многих неприятностей в жизни и помогут сохранить желанного партнера.

Если хотите долго жить – ссорьтесь на здоровье!

Бурные выяснения отношений, то и дело возникающие между супругами, по-видимому, полезны для здоровья жен. Во всяком случае так считают ученые из Мичиганского университета в г. Энн-Арбор. Социопсихолог Мара Джулиус обследовала 192 семейные пары и обнаружила, что если и муж и жена предпочитают подавлять свой гнев, то показатель женской смертности от сердечных приступов составляет 11%. Если свой гнев открыто выражает только муж, то этот показатель падает до 7%, а если оба супруга при ссорах “выпускают пар”, то он снижается просто до нуля.

Джулиус исследовала традиционные пары, в которых муж – кормилец, а жена ведет домашнее хозяйство. По ее словам, угрюмые молчуны, не дающие волю гневу, имеют больше шансов раньше умереть. Это связано еще и с тем, что люди такого склада чаще имеют вредные для здоровья привычки: к табаку, к алкоголю. Сдерживая сильные чувства, утверждает Джулиус, они провоцируют нарушения биохимического равновесия в организме, причиняющие вред сердечно-сосудистой системе. Мужья, которые подавляют свой гнев, погибают от сердечных приступов примерно вдвое чаще, чем мужья, дающие выход своим эмоциям.

Когда совпадают биоритмы

От чего зависит долголетие брака? Ко многим известным факторам доктор Джефри Лансен из университета американского штата Юта добавил еще один – одновременное засыпание и пробуждение супругов. Синхронность суточных ритмов благотворно влияет на сердечную деятельность и общее самочувствие. Из 150 опрошенных семей, где супруги ложатся спать и встают одновременно, 94% были довольны своей семейной жизнью. Там же, где ритмы не совпадали, 30% жаловались на неудачный брак. Хотя этот фактор не так важен, как совпадение характеров, типов темперамента или религиозной принадлежности, он все же важен для “семейной физиологии”.

Тест: Хорошо ли вы знаете своего супруга?

На одну и ту же ситуацию мужчина и женщина реагируют по-разному. Проанализируйте предлагаемые случаи.

1. Два человека открывают коробку конфет. Один кладет в рот всю конфету, другой надкусывает, чтобы посмотреть начинку. Кто этот последний – мужчина или женщина?

2. В компании зашла речь о том, что большинство людей отказались бы полететь на Луну. Один из присутствующих согласился с этим. Другой возразил: “Не верю. Я, например, хочу полететь!” Кем были сказаны эти слова.

3. Муж и жена вечером смотрят телевизор, в соседней комнате спит заболевший ребенок. Один из супругов говорит: “Не волнуйся, дело идет на поправку!” Кто заметил обеспокоенность супруга?

4. Супруги обедают в ресторане. Один из них выбирает блюдо с неизвестным экзотическим названием, другой – хорошо известное. Кто любопытный гурман – муж или жена?

5. На полках магазина слева выставлены изделия-новинки, на полках справа – уже известная продукция. Кто заинтересуется новинками?

6. Бензин в легковом автомобиле на исходе. Один из супругов предлагает заправиться на ближайшей колонке, другой предпочитает добраться до следующей, где вежливее обслуживающий персонал. Кто предлагает подождать?

7. Супруги разыскивают дом приятелей. Один предлагает спросить у прохожих, другой говорит: найдем сами. Кто не хочет спрашивать?

8. На остановке незнакомого автомобилист говорит сидящим в машине супругам: “Похоже, у вас спускает колесо!” Водитель отвечает: “Ничего, доберемся и так!” Сидящий рядом с водителем не согласен: “Надо взглянуть, что там такое!” Кто сидит за рулем?

9. На перекрестке перед красным сигналом светофора в трех рядах остановились три автомобиля. Когда загорается зеленый, один из водителей стремится стартовать первым, чтобы в дальнейшем стать “лидером”. Кто он?

10. В кинотеатре показывают очень тяжелый фильм. Кто больше взволнован трагическими сценами – муж или жена?

Ответы.

1. Жена. Мужчину не интересуют такие подробности, тем более что речь идет о конфетах.

2. Это может сказать и муж, и жена. Мужчина – чтобы показать, что он смел, а женщина – чтобы подчеркнуть независимость своих суждений.

3. Муж. В экстремальных условиях мужчины умеют лучше вникать в душу женщины, нежели наоборот.

4. Жена. Подавляющее большинство женщин неравнодушно к кулинарным секретам и новинкам.

5. Муж. Что касается новинок в производстве промышленных изделий, то мужчина любопытнее.

6. Муж. Он скорее пойдет на риск и понадеется на “авось”. Женщина в подобной ситуации изнервничалась бы.

7. Муж. Ему не хочется показать свою беспомощность. Женщине же чужда ложная самоуверенность, тем более что женщина коммуникабельнее.

8. Жена. Психологи единодушны во мнении, что технические неисправности личного автомобиля больше волнуют мужчину, чем женщину.

9. Муж. В нем сильнее развит дух соперничества. Женщина-водитель значительно осмотрительнее и осторожнее, она очень редко идет на превышение скорости, не станет устраивать гонки в уличной транспортной толчее.

10. И муж, и жена. Психологи установили, что у мужчин и женщин много сходных, даже одинаковых эмоций. Разница лишь в форме их проявления. В данном случае переживания могут быть одинаковы, но, если женщина откровенно зальется слезами, мужчина лишь украдкой смахнет непрошенную слезу.

Теперь посмотрим хорошо ли вы знаете друг друга. За каждый правильный ответ – одно очко, за правильный ответ на последний вопрос – два очка.

Если вы набрали три и менее очков, ваши представления о спутнике жизни весьма смутные.

Если сумма очков от 4 до 8, значит, вы хорошо ориентируетесь в мыслях и чувствах супруга.

Если набрали 9 и больше очков, вы – тонкий психолог.

Ученые пришли к выводу, что любовные эмоции в значительной степени имеют химическую природу. Конечно, ученым не приходит в голову отрицать, что влюбленные испытывают друг к другу самые нежные чувства, однако, почти каждый этап любовных отношений, утверждают они, обуславливается определенными химическими веществами. Обморочные состояния

от избытка чувств, бурное возбуждение страсти – все это связано с синтезом в организме химического вещества фенилэтиламина. Со временем, объясняют ученые, организм привыкает к этому веществу, и бурной любви наступает конец. Именно этим объясняется тот факт, что многие браки распадаются примерно через 4 года. Если после этого срока брак сохраняется, то в действие вступают другие вещества – индерфины, дающие супругам спокойствие и удовлетворенность.

Тест: Десять вопросов для жен

Первая цифра в скобках означает оценку за ответ “да”, вторая – “иногда”, третья – “нет”.

1. Считаете ли вы, что ваш супруг очень мил и внимателен к вам? /10.5.2./
2. Хотите ли вы, чтобы супруг рассказывал вам о своих служебных проблемах? /4.2.8./
3. Бывали ли случаи, когда ваше плохое настроение отравляло семейную атмосферу? /7.1.2./
4. Способна ли вкусная еда исправить ваше испорченное настроение? /10.3.4./
5. Полагаете ли вы, что супруг по-доброму воспринимает ваши настроения? /6.0.1./
6. Проводите ли вы все выходные дни дома? /9.7.2./
7. Приветствуете ли вы хобби вашего мужа? /2.5.8./
8. Радуетесь ли вы успехам мужа? /3.2.10./
9. Считаете ли вы, что работа мужа менее важна, чем ваша? /10.0.1./
10. Демонстрируете ли вы при супруге свою любовь к детям при каждом удобном случае? /8.2.2./

75 очков и более. Пожалуй, ваш брак неблагополучен. Вы во всем склонны винить мужа, хотя большинство семейных “грехов” – ваши. Причем супруг наверняка уже просто не реагирует на ваши претензии. Чтобы исправить положение, понадобится немало времени. И, прежде всего, необходимо заставить себя оценить все беспристрастным взглядом.

От 40 до 74 очков. Ваш брак не идеален. Однако хорошие отношения зависят от вас обоих. Не бойтесь кризисных ситуаций в семье, обсуждайте “пограничные” темы. Если вы честно обсудите все ваши сомнения, счастье вам обеспечено.

Менее 39 очков. Вы всегда будете рядом друг с другом. О таком супружестве можно только мечтать.

В начале 80-х годов одна из французских фирм изготовила партию фарфоровой посуды... для битья во время семейных ссор. Стилизованный под изысканные образцы, сервиз был изготовлен из дешевого фарфора и потому стоит сравнительно недорого.

Реклама гласила: “Не сдерживайте своих чувств! Бомбардировка фарфором во время семейных сцен – самый эффективный способ психической разрядки. Не жалейте посуду ради спокойной семейной жизни!”

Новый товар был быстро раскуплен. Не исключено, правда, что кто-то из небогатых французов и по сей день использует этот сервиз в качестве обыкновенной посуды, ведь он годится и для этого...

ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Ключик к шефу

Вы знаете, к какому типу шефов относится ваш? Вам непременно следует это знать, ведь в немалой степени от этого зависит ваше продвижение по службе.

Немецкий психолог Михаэль Эйхбергер дает рекомендации по обращению с начальником:

– узнайте, к какому типу шефов относится ваш собственный. Хотя бы приблизительно вы сможете отнести своего шефа к одной из шести групп: патриарх, “старшая сестра”, деспот, “железная леди”, дилетант, боец-одиночка;

– выберите правильные формы общения с шефом. Как привлечь его внимание на ваши сильные стороны? Каким может быть спор с ним? Что может обидеть его?

Предлагаем вашему вниманию типологию шефов и советы по правильному обращению с ними.

1. ДЕСПОТ

Он характеризуется “умением” компрометировать своих подчиненных перед большим собранием. Как правило, за его авторитарным стилем кроется одиночество, комплекс собственной неполноценности или чрезмерная требовательность. Свои недостатки он тщательно маскирует преувеличенной строгостью. Существуют две возможности сотрудничества с таким шефом без вреда для собственного здоровья: спастись от него бегством или не пропускать через сердце его едкие замечания.

На что обратить внимание: помните, что вы имеете дело со слабой, не уверенной в себе личностью. Избегайте провокаторских высказываний типа “Руководить может не каждый”. Даже если вам будет нелегко, постарайтесь, чтобы ваш противник почувствовал, что он “король” в ваших глазах.

Что обижает шефа: ваше “все-лучше-знание”. Высказывания, подобные “А я все же прав”, могут вывести его из себя.

Как привлечь его внимание к своим способностям: это не так-то просто. Лучше всего – результатом собственных действий.

Как отстоять свои идеи и интересы: деловой аргументацией. Если в ответ на вас накричат или оскорбят – ни в коем случае не показывайте своих обиженных чувств. Давший волю слезам проигрывает.

2. ПАТРИАРХ

“Патриарх” твердо уверен в том, что только он один знает, что хорошо для фирмы. От своих подчиненных он ожидает беспрекословного принятия предложенного им направления марша. Несмотря на авторитарный стиль руководства, шеф пользуется признанием и даже любовью в коллективе. Его ценят за профессиональную компетенцию и заботу. “Патриарх” знает о проблемах своих сотрудников, принимая участие в их решении советом и делом.

На что обратить внимание: вы польстите отеческому инстинкту шефа и его “эго”, вбежав, задыхаясь в открытую дверь его кабинета и спросив его совета по какому-либо важному для вас вопросу.

Что обижает шефа: ваши действия по собственному усмотрению, без предварительного совета с ним.

Как привлечь его внимание к своим способностям: добиваясь большего, чем вам положено на профессиональном поприще. Предложите свои услуги в составлении документа, вместо того, чтобы ждать диктовки. Проект документа оставьте шефу на рассмотрение. Освободив шефа от этого дела, вы все же не перешагнете через его “я”.

Как отстоять свои идеи и интересы: шеф-патриарх верит только в свои идеи. Ваши идеи увидят свет, только если вы будете играть роль его разумного ученика. Представьте собственные идеи как логическое развитие его мыслей.

3. БОРЕЦ-ОДИНОЧКА

Этот шеф отгораживается от окружающих плотной завесой. Он неохотно и крайне экономно выдает любую, даже нужную, информацию, иногда довольно противоречивую.

На что обратить внимание: часто этот шеф бывает экспертом в своей отрасли. Но его не радует необходимость создавать внутри предприятия структуры коммуникации и позволять им обслуживать себя. “Боец-одиночка” укрепляет свой письменный стол “рвом протитанковых траншей”, строгой секретаршей и дубовыми дверями кабинета. Поэтому не стоит его беспокоить по каждой мелочи. Объяснения, предоставленные ему через секретаршу в письменном виде, будут эффективнее часовой беседы с ним. Если же контакта “за глаза” не хватит для урегулирования проблемы, уточните у секретарши удобное для шефа время для личной беседы.

Что обижает шефа: постоянные навязывания беседы и слишком длинные переговоры, высказывания вслух о “его невозможных методах руководства”.

Как привлечь его внимание к своим способностям: усердной работой, но без внешних проявлений радости по поводу успеха. На одном из редких личных собеседований сдержанно напомните шефу о достигнутом вами успехе, спросив его: “Как вам понравилась распродажа, которую я организовал?” или “Что вы думаете относительно моего коммерческого доклада?”

Как отстоять свои идеи и интересы: представляя свои хорошо продуманные и точно сформулированные предложения. Покажите себя человеком, занимающимся в настоящее время большой работой.

4. ЖЕЛЕЗНАЯ ЛЕДИ

Она холодна, авторитарна, самоуверенна и хорошо знает о своей силе. Она в совершенстве владеет правилами интриг и козней, отвергая дискуссии и совещания как неэффективное и отнимающее время средство. Кто не приносит ожидаемого успеха, получает от нее выговор.

На что обратить внимание: “Железная леди” ожидает от своего окружения дисциплины и лояльности. Будучи женщиной-руководителем, она считает, что управлять коллективом может только с помощью жесткости и неуступчивости.

Что обижает шефа: отказ следовать ее приказам. Кто халтурит, надеясь на женское снисхождение, бросает себя в омут. Штрафников наказывают на полную катушку.

Как привлечь ее внимание к своим способностям: только производственными успехами. Честолюбие и профессионализм импонируют “железной леди”. Если вы посещаете курсы иностранных языков или бухгалтерского учета, покажите начальнице соответствующие удостоверения.

Как отстоять свои идеи и интересы: будьте максимально самоуверенны. Если шеф выдвинул против вас несправедливое обвинение, деловым тоном незамедлительно опровергните его. Ни в коем случае не пускайтесь в полемику. Дайте почувствовать “железной леди”, что вы стоите за ее спиной, не ограниченные никакими рамками и уверенные в своем профессионализме.

5. СТАРШАЯ СЕСТРА

Она практикует повсеместно цитируемый “женский стиль руководства”, обожая дискуссии и коллективную работу. Буду-

чи сама сильной личностью, она любит, чтобы рядом с ней работали такие же сильные коллеги. “Старшая сестра” считает разумным оказывать покровительство своим подчиненным, что, впрочем, в конечном итоге только благоприятно сказывается на работе всей фирмы. Она ожидает от подчиненных абсолютной отдачи работе.

На что обратить внимание: для “старшей сестры” важна не только деловая, но и социальная компетенция.

Она ценит в своих сотрудниках чувство единой команды.

Что обижает шефа: интриги сотрудников, отлынивание от работы в коллективе, равно как и перекладывание ответственности на плечи другого способны довести “старшую сестру” до белого каления.

Как привлечь ее внимание к своим способностям: на общих собраниях коллектива, совещаниях выдвигайте и совершенствуйте интересные идеи и предложения. Расскажите о том, как вам удалось повысить производительность, приобрести нового постоянного клиента для фирмы или самому починить компьютер.

Как отстоять свои идеи и интересы: дискуссии и деловые совещания служат для “старшей сестры” движущей силой команды. Найдите лучшие аргументы. Критику в адрес своей работы никогда не воспринимайте как критику собственной личности. “Старшая сестра” считает обычным делом говорить о слабых сторонах своих подчиненных, не имея в виду их личные качества и не желая никого обидеть.

6. ДИЛЕТАНТ

Ему удалось занять место шефа не благодаря своим профессиональным качествам, а с помощью хороших отношений. Поэтому внутри коллектива слабые стороны шефа вскоре становятся достоянием общественности, а параллельно с ним появляются и неофициальные руководители. Если вы в подчинении или даже заместитель “дилетанта”, помните, что располагаете огромными возможностями доказать собственную способность руководить. Но все же сотрудничество с “дилетантом” на поверку оказывается чрезвычайно сложным делом. Будучи профессионально некомпетентным, “дилетант” не упустит возможность возвыситься за счет даже небольшой ошибки своего подчиненного и спустя годы будет вспоминать о ней.

На что обратить внимание: относительно легким оказывается только случай, если дилетант хорошо знает о своей несостоятельности, позволяя вам действовать на свой страх и риск.

Намного хуже, если шеф не сознается в отсутствии необходимой компетенции, пытаясь прикрыть ее авторитарным стилем руководства и неприглядными поступками. В этом случае вам придется защищаться. Поэтому заранее постарайтесь найти себе союзников среди коллег.

Что обижает шефа: вы открыто пытаетесь соперничать с ним. Это воспринимается как объявление войны, что влечет за собой соответствующие санкции. Жалобы в вышестоящие инстанции в таких ситуациях обычно не помогают, ведь именно наверху в свое время помогли дилетанту занять место, и теперь там не захотят признать его некомпетентность и свое ошибочное решение.

Как обратить его внимание на свои способности: никак, он ровным счетом ничего не понимает.

Как отстоять собственные идеи и интересы: сохраняя лояльность. До тех пор, пока шеф-"дилетант" видит в вас своего союзника, у вас будут развязаны руки.

Тест: Насколько властный у Вас характер?

1. Умеете ли Вы отказывать другим в их просьбах?
2. Избегаете ли Вы столкновений, даже когда думаете, что правы?
3. Легко ли подчиняетесь правилам и предписаниям?
4. Вы часто извиняетесь?
5. Вы перестаете носить одежду, если кто-то посмеется над ней?
6. Стараетесь ли модно одеваться?
7. Если одежда неудобная, но к лицу, будете ли Вы носить ее?
8. Приходилось ли Вам когда-нибудь грозить водителям или пешеходам?
9. Вы нетерпеливы с людьми, которые не сразу понимают, чего от них хотят?
10. Ругаетесь нецензурными выражениями?
11. Заставляете ли других людей выглядеть мелкими или глупыми?
12. Мнения, высказываемые по телевизору, раздражают Вас?
13. Можете ли честно сказать другому, что Вас не устраивает его работа?
14. Вы всегда говорите то, что думаете, невзирая на последствия?

15. Считаете ли себя нетерпимым?
16. Раздражаетесь ли, если проигрываете в споре?
17. Главные решения в жизни принимают за Вас другие, не правда ли?
18. Вы тратите деньги только на себя и свои удовольствия?
19. Одеваетесь ли Вы так, чтобы привлечь внимание?
20. Нормально ли чувствуете себя в толпе?

Подсчитайте очки. Каждый положительный ответ приносит одно очко, каждый отрицательный – ноль. Однако в вопросах с 9 по 18, а также в 20 вопросе – все наоборот: “нет” – 1 очко, “да” – 0.

Если Вы набрали от 14 до 20 очков. Вы не лидер. Вам больше по душе чужие подсказки, а не собственные приказы и указания. В случае кризиса Вам бы хотелось полагаться на руководство со стороны и выполнять все, о чем вас попросят.

Если Вы набрали от 7 до 13 очков. У Вас непостоянный характер. Вы можете руководить и организовывать. Вам нравится советовать другим, что им делать. Но, вероятно, Вам не хватает того грамма агрессивности, который превращает человека в настоящего лидера.

Если Вы набрали 6 очков или меньше. Вы родились лидером, имеете властный характер и, вероятно, болезненно воспринимаете, когда Вам указывают, что делать. Если не удастся занять важный пост, то Вы можете стать бунтарем.

Разговор начальника и подчиненного не всегда совершается в поощрительном тоне. Куда чаще подчиненный слышит упреки, колкости, нарываясь на выволочки за упущения, действительные или мнимые. Помогает ли это ему в работе?

Американский психолог Р. Годард отвечает на такой вопрос отрицательно. Ворчание и ругань, как правило, пропускают мимо ушей или, хуже того, – из-за них опускают руки. А вот похвалу запоминают. И она нередко оказывается не менее действенным стимулом, чем материальное поощрение. Годард предлагает свод правил, составляющих в сумме науку эффективной похвалы. Хвалить надо конкреттно, не ограничиваясь общими добрыми словами, а указывая, какие именно действия работника заслужили одобрение и почему. Похвала, как и наказание, должна быть оперативной, немедленной – иначе ее воспримут как знак невнимания. Необязательно раз-



брасываться лестными словами по поводу каждого отдельного усилия служащего — достаточно одобрить итог его работы в целом. А еще похвала не должна быть чрезмерной /ее могут воспринять как насмешку/, ее надлежит преподносить в форме, сообразной вкусам подчиненного...

Есть опасение, что, когда такой стиль руководства станет нормой, число соискателей высоких кресел поуменьшится. Что же это за каторжная станет работа, сколько

разных наук придется усваивать!

Все мы нуждаемся в похвалах тому, что мы сделали и что, на наш взгляд, стоило нам труда. А вот как мы принимаем критику? Как мы ведем себя по отношению к тем, кто “ради нашего же блага” обращает больше внимания на наши промахи? Предпочитаем ли мы таких людей тем, кто льстит нашему “Я”?

Психологи Аронсон и Линдер попытались ответить на этот вопрос, поставив следующий опыт. На протяжении семи экспериментальных сеансов “подставные” участники опыта высказывали похвальные или, наоборот, критические замечания по поводу выполнения заданий испытуемыми. В зависимости от инструкций, полученных подставными лицами, создавались ситуации четырех типов. От одних людей испытуемые получали на протяжении всех семи сеансов только похвалу; от других — только критику; от третьих — на протяжении первых трех с половиной сеансов только критику, а в течение остального времени — только одобрение; от четвертых — наоборот, одобрение в первых трех с половиной сеансах и систематическую критику в трех с половиной последующих.

Затем испытуемых просили, не упоминая о сделанных в их адрес замечаниях, выразить свое отношение к различным участникам эксперимента, оценивавшим их деятельность.

Результаты изумили экспериментаторов. Прежде всего оказалось, что “подставные лица”, которые высказывали только критику, нравились испытуемым очень мало, но те, кто после похвал принимался их критиковать, нравились еще меньше. Люди, все время выражавшие только одобрение, очень нравились испытуемым, но самого большого уважения

удостоились те, кто сначала критиковал испытуемых, а потом стал хвалить их.

Как объяснить эти результаты? Возможно, что отрицательные отзывы вызывают у человека напряжение, а следующие за ними похвалы доставляют облегчение и потому особенно высоко оцениваются. А может быть, мы просто склонны придавать большее значение суждениям человека, умеющего критиковать, но, главное, способного также оценить по достоинству наши качества.

Тест: Насколько Вы самостоятельны?

1. Как Вы принимали решение о дальнейшей учебе, будущей профессии по окончании школы:

а) решал самостоятельно, следуя своему увлечению и своим данным;

б) прислушивался к мнению родителей, родственников;

в) следовал совету близких друзей.

2. На что Вы рассчитывали, поступая в выбранное Вами учебное заведение:

а) только на свои силы;

б) благоприятный исход экзаменов и на связи;

в) только на связи.

3. Как во время учебы Вы готовились к экзаменам, занятиям:

а) делал упор на свое трудолюбие;

б) иногда просил помочь преподавателей и сокурсников;

в) рассчитывал только на чужую помощь.

4. Как Вы поступили на работу:

а) по распределению;

б) прежде всего использовал информацию знакомых и знающих людей;

в) устроился благодаря связям.

5. При сложных ситуациях в работе каким образом Вы принимаете решения:

а) рассчитываю только на свои силы и знания;

б) иногда консультируюсь с коллегами;

в) всегда с ними советуясь.

6. Чем был продиктован Ваш выбор перед вступлением в брак:

а) сам принял окончательное решение;

б) прислушался к мнению близких;

в) прежде всего представил невесту (жениха) близким, посоветовался с ними.

7. Если Ваша жена (муж) в длительной командировке, в состоянии ли Вы сами, допустим, выбрать жилье, мебель, принять другие важные решения:

- а) да;
- б) нет;
- в) конечно, но лучше было бы отложить решение.

8. Насколько упорно Вы в подростковом возрасте отстаивали свое мнение:

- а) всегда, поэтому были даже конфликты с родителями;
- б) отстаивал, но сохранял и уважение к мнению родителей;
- в) никогда не упорствовал в своем мнении.

9. В настоящее время насколько упорно Вы отстаиваете собственное мнение на службе, дома, с друзьями:

- а) независимо от обстоятельств;
- б) в большинстве случаев – да;
- в) редко.

10. Как Вы развиваетесь как личность в служебной, общественной, интеллектуальной сферах:

- а) полностью отдаю себя профессии;
- б) для Вас очень важно мнение окружающих;
- в) Вы полностью полагаетесь на их мнение.

11. Если Ваши близкие должны поправить свое здоровье, если Вы видите, что Ваша жена (муж) не следит за собой, делая что-то себе во вред:

- а) Вы заставляете его (ее) следить за своим здоровьем;
- б) тактично подсказываете, что ей (ему) нужно сделать;
- в) стремитесь сделать это, но Вам редко удается.

За каждый ответ “а” запишите себе по 4 очка, за “б” – 2, за “в” – 0.

От 30 до 44 очков. Вы не только не терпите какого-нибудь вмешательства в Ваши дела, но и не можете прислушаться к чужому мнению. Уверены ли Вы, что всегда будете точно оценивать плюсы и минусы какого-либо решения? Не вкладываете ли излишнее упрямство в достижение какой-либо цели? Помните, что самоуверенность хороша только в меру, в противном случае, она превращается в недостаток.

От 15 до 29 очков. У Вас сильный характер, Вы неплохо переносите стрессы. Вы надежный друг. Независимы, хотя прислушиваетесь и к мнению окружающих, которые Вас за это ценят.

От 0 до 14 очков. Вы очень нерешительны. Настолько, что это, простите, граничит с малодушием. Почему бы Вам не по-

пробовать проявить побольше самостоятельности? Конечно, в разумных пределах. Может быть, стоит сделать и так, чтобы Ваша нерешительность не была написана у Вас на лице?

Одежда для успеха

Одежда для нас – один из важных факторов престижа, способов доказать свою значимость. В принципе это явление ничем не отличается от желания папуасов иметь как можно более яркие и длинные бусы: обладатель самых длинных и ярких бус пользуется наибольшим уважением у соплеменников. Но независимо от нашего понимания фактор престижа продолжает действовать и руководить нашим поведением. Правда, с некоторыми поправками на достижения цивилизации.

Итак, прежде чем одеваться, решите, для кого и для чего вы это делаете. Предположим, вам предстоит официальная встреча с деловым партнером. С помощью правильно подобранной одежды вы можете создать благоприятное впечатление, вызвать доверие к себе, к вашей честности и надежности...

В первую очередь, задумайтесь над силуэтом вашего костюма. “Высокостатусным” – как для женщин, так и для мужчин – считается силуэт, приближающийся к вытянутому прямоугольнику с подчеркнутыми углами, а “низкостатусным” и, следовательно, вызывающим меньшее доверие – приближающийся к шару. Надо отметить, что в ситуациях неофициального, неформального общения существует обратная тенденция: на дружеской вечеринке мягкий пуловер воспринимается лучше, чем строгий пиджак.

Вторым фактором в одежде, отмечаемым как признак статуса, является ее цвет. Символические значения цветов отличаются в разных культурах, но в европейской одежде признаком высокого статуса (независимо от веяний моды) считаются ахроматические цвета (черно-бело-серые оттенки) и натуральная гамма с преобладанием светлых тонов, а чем ярче и насыщенней цвет одежды, тем ниже предполагаемый статус.

И наконец, цена одежды тоже немаловажный фактор в формировании “статусного” впечатления. Цену мы и окружающие вычисляем, видя качество одежды. Зная частоту встречаемости данной модели (дефицитность) и ее соотношение с модой, мы тоже можем судить о цене одежды.

Впрочем, все три фактора важны не сами по себе, а во взаимодействии. Так, если предполагаемая высокая цена одежды сочетается с неподходящим и нелепым силуэтом, то его “носи-

тель” будет признан высокостатусным деятелем искусства, а если высокая цена “просматривается” в яркой разноцветной одежде, то, как показывают исследования, у вашего партнера возникнет впечатление, что вы совсем недавно улучшили свое материальное положение. Вызовет ли это доверие – решать вам.

В заключение несколько слов о таких деталях, как украшения. Массивные золотые печатки у мужчин, бриллиантовые перстни у женщин, хотя и подчеркнут высокий финансовый статус своих “носителей”, иногда могут вызвать неожиданный эффект: вашему партнеру вдруг может показаться, что вы хитры и неискренни, что вы стремитесь доминировать и претендуете на большую часть прибыли. А небольшое обручальное кольцо на безымянном пальце будет свидетельством вашей надежности и жизненного опыта и создаст более высокий статус в глазах вашего партнера.

Таковы лишь некоторые психологические секреты “официальной” одежды.

Дурак – не глупый, он просто не может сказать “нет”

Часто бывает, что поменяв место работы, в новом коллективе человек обнаруживает знакомые все лица. Вернее, знакомые персонажи: вот явный подлиза, а вот всюду сующая свой нос великовозрастная дама...

Оказывается, явление это интернациональное. Немецкие психологи решили даже классифицировать людей в зависимости от той роли, которую они постоянно играют на работе. Основные типы сослуживцев были приведены в журнале “Бригитте”.

ХАЛЯВЩИК. Без него не обходится ни один коллектив. Это гений отлынивания от работы. В каких бы ситуациях он ни оказался, все равно умудрится свалить работу на других. Если вы попытаете попросить его о помощи, услышите в ответ: “Слушай, если бы ты подошел на десять минут раньше! Сейчас я по уши завяз”. Непонятно, куда они исчезают, когда приходит время распределять работу. Наклоняются завязать шнурок, прячутся за спины других, что-то забывают в другой комнате или просто растворяются в воздухе. Их никто не любит, но все завидуют их удобному таланту.

СПЛЕТНИК. Препротивнейший тип. Он всегда во власти болезненного желания промыть сослуживцам кости. Кажется,

если он замолчит, то погибнет от избытка распирающей его информации. Он формирует легенды похлеще Гомера, но если призвать его к ответу, спасует и свалит все на других.

ПОДЛИЗА. Весь свой рабочий день он посвящает тому, как бы понравиться шефу. По-кошачьи выгнув спинку, крутится вокруг начальства, умильно улыбается, сдувает пылинки с пиджаков и временами оглашает окрестности восклицаниями, вроде “о, как вы правы, господин директор!”. У подлиз всегда красные лица, потные руки и страх в глазах – вдруг они впадут в немилость там, “наверху”.

ПОПРОШАЙКА. Это разоритель любого коллектива. Он постоянно стреляет деньги в буфете, берет вашу пачку сигарет со словами: “Не возражаешь?” – и не дожидаясь ответа, выуживает парочку. Попрошайку можно победить только совместными усилиями: “возражать” всем коллективом.

ХОХМАЧ. Он носится по офису, переполненный новыми анекдотами, зажимает вас в угол и не выпускает, пока вы не услышите очередную порцию “свежачка”, перемежаемого хихиканьем. Он страшно обижается, когда вы говорите, что не можете его выслушать, потому что заняты. Если близится первое апреля – наступают звездный час хохмача. Выход один: запеть его на это время в какой-нибудь сейф.

ЗАНУДА. От его стола веет кислотой. Ему вообще ничего не нравится. Зимой “страшно холодно”, летом “смертельно жарко”, зарплата слишком маленькая, а работы всегда слишком много. Начальник с юмором посадит в один кабинет зануду и хохмача – тогда будет веселиться весь коллектив.

БАБНИК. Это гроза женской части коллектива. Он физически не может пропустить ни одной юбки. Он постоянно практикует двусмысленности, одному ему понятные шутки, игристые взгляды. Правда, его амурный пыл сводится на нет встречной атакой в его же духе: “Ах, господин Мюллер, вам бы с такой попойкой не в конторе сидеть, а в кино сниматься!”

ХАЛТУРЩИК. Это самый загадочный человек во всем коллективе. Он очень похож на шпиона, так как постоянно прячет свои бумаги и ведет секретные телефонные разговоры: “И сколько, говоришь, там этих? Понятно, понятно...” Работа на стороне занимает у него столько времени, что для коллектива почти ничего не остается.

ДУРАК. Это не идиот. Дело в том, что он человек из половицы: “Работа дураков любит”. На них держится любое дело. Они остаются допоздна в офисе, работают по выходным, про-

пускают обед. Их беда в том, что они не умеют сказать “нет”. И мудрые коллеги, пользуясь этим, сваливают на них большую часть работы.

Американец Дон Мюдок не совсем обычным способом решил разбогатеть. Он заметил, что у людей, которым нередко приходится унижаться, чтобы устроиться на работу, удержаться на этой работе или занять более высокое место в обществе, возникает желание показать, что и они тоже могут кого-то унижить. Руководствуясь этим соображением, мистер Мюдок открыл небольшую фирму, которая за сумму в 35 долларов берется выполнить “небольшую” услугу: бросить торт в лицо человека, на которого укажет клиент. Только за два месяца существования фирма выполнила свыше шестидесяти заказов.

Тест: Любите ли вы риск?

Тест состоит из двух частей. В первой из них вы должны ответить на 14 вопросов, распределяя ответы по четырем категориям: часто, иногда, редко и никогда.

1. Я люблю такую работу, в которой постоянно приходится пробовать новые подходы и варианты.

2. Люблю “высовываться”, даже в тех случаях, когда это не очень оправдано.

3. Предпочитаю избегать таких ситуаций, в которых я чувствую себя не на высоте.

4. Люблю нарушать правила и поступать неожиданным образом.

5. Я забочусь о впечатлении, которое произвожу на других людей, и меня интересует, что они обо мне думают.

6. Я всегда серьезно продумываю последствия моих действий.

7. Испытывая что-то новое, я всегда нервничаю.

8. Люблю попадать в новые ситуации, в которых можно испытать новые возможности.

9. Я старюсь избегать ситуаций и занятий, которые меня несколько тревожат.

10. Берясь за какое-то новое для меня дело, я всегда тревожусь за успех.

11. Я не стесняюсь разговаривать с незнакомцами.

12. Я не хочу, чтобы окружающие воспринимали меня как человека со странностями или чудаковатого.

13. Обычно я волнуюсь, как бы не сказать или не сделать что-то не то.

14. Не люблю выступать перед большой аудиторией.

Вторая группа состоит из 18 вопросов, и тут на каждый вопрос надо отвечать только "согласен" или "не согласен".

1. Не люблю непредсказуемых событий.

2. Отправляясь на вокзал, я предпочитаю выехать минут на 10-15 раньше самого разумного и безопасного срока.

3. Не люблю браться за работу, в которой может оказаться много непредвиденных трудностей.

4. Чего я больше всего боюсь, так это неудач.

5. Люблю действовать по наитию, наудачу.

6. Я часто люблю высказывать нетрадиционные взгляды и поступать необщепринятым образом.

7. Жизнь – это борьба, и если вы хотите в ней выжить, никогда не теряйте бдительности.

8. Препятствия я воспринимаю скорее как возможность испытать и проявить себя, чем как досадную помеху.

9. В наше сложное время осторожность необходима как никогда.

10. Жизнь – это путешествие, а какое же путешествие без приключений!

11. Я хотел бы, чтобы моя жизнь текла гладко и без непредсказуемых событий.

12. Мне нравится работа, связанная с разнообразными задачами, в которой можно столкнуться с неожиданными сложными проблемами, новыми поворотами, даже с некоторой опасностью.

13. Если в ходе работы я могу показаться кому-то недостаточно компетентным, меня это не волнует.

14. Иногда я высказываю такие мнения, которые нравятся не всем окружающим.

15. Я хотел бы попробовать прыгнуть с парашютом.

16. Если мне предложат замечательную новую работу, для которой у меня, однако, недостает знаний или опыта, я все же попробую за нее взяться.

17. Оглядываясь назад, я вижу, что моя жизнь была полна приключений и риска.

18. Если бы мне представился выбор, провести ли жизнь в мире, тишине и довольстве либо испытать многое в бурной жизни, я бы выбрал второе.

Подсчет очков.

Вопрос	<u>Первая часть</u>			
	Часто	Иногда	Редко	Никогда
1	5	3	2	1
2	5	4	2	0
3	1	2	3	4
4	5	4	2	0
5	1	2	3	4
6	1	2	3	3
7	1	2	3	4
8	5	4	2	0
9	0	2	3	4
10	1	2	3	4
11	4	3	2	1
12	1	2	3	4
13	1	2	3	4
14	1	2	3	4

Вопрос	<u>Вторая часть</u>	
	Согласен	Не согласен
1	1	4
2	1	4
3	2	4
4	0	4
5	4	1
6	4	0
7	1	4
8	5	0
9	1	4
10	4	1
11	1	4
12	5	0
13	5	1
14	5	0
15	5	1
16	4	1
17	4	0
18	4	0

Суммируйте свои очки и прочитайте характеристику своего отношения к риску.

109-137 очков. Вы любите риск и предпочитаете такую работу, такие ситуации, которые большинство людей избегает. Вы любите перемены в жизни, виды спорта, связанные с опасностью, склонны к рискованным предприятиям. Жизнь над пропастью дает вам особое удовольствие и служит для разрядки напряжения. Вы сначала действуете, а потом думаете, и об этом вам часто приходится жалеть. Вы скучаете, когда в жизни нет риска, опасности, перемен. Своим коллегам вы часто кажетесь агрессивным, они вас побаиваются.

63-108 очков. В жизни и работе вы любите все необычное. Предпочитаете энергичные виды спорта. Риск стимулирует вас, придает вам силы. Многие ваши успехи и достижения основаны на рискованных решениях. Но в то же время в некоторых ситуациях вы предпочитаете спокойствие и надежность. В неопределенной или опасной ситуации вы предпочитаете сначала ее исследовать, прежде чем принимать решения. Вы умеете хладнокровно выпутаться из опасной ситуации. Решения вы принимаете самостоятельно и согласны нести за них ответственность. Вы редко прислушиваетесь к чужим советам.

22-62 очка. Вы скрытный, сдержанный и осторожный человек, предпочитающий сравнительно тихую и спокойную жизнь. Вы любите жизнь, протекающую по расписанию, без неожиданностей. Вы осторожны, избегаете риска, новых ситуаций. Часто вы боитесь неудачи, "потери лица". При появлении новой проблемы вы прежде всего думаете о катастрофических последствиях, которые наступят, если вы с ней не справитесь. Вы думаете: "Это мне не по зубам". Поэтому вы часто уклоняетесь от принятия решений в острых ситуациях. Вы теряете многое, что могло бы обогатить вашу жизнь и способствовать карьере. Много сил вы тратите на сомнения в своих силах. Часто вы преувеличиваете сложность и опасность ситуации. Вам надо научиться быть более уверенным, более беззаботным, более храбрым.

По данным американского журнала "Бизнес", не менее 20% издержек и потерь от текучести кадров, прогулов, сопротивления серьезным переменам и падения производительности труда вызваны профессиональными неврозами. Ежегодно они наносят ущерб американской экономике в 500 миллионов долларов. В точности этих цифр можно усомниться, однако они заставляют задуматься.

Профессиональные неврозы как серьезная общественная проблема осознаны только в последнее десятилетие. Конкурент-

ция, чувство ненадежности занимаемого положения, конфликты приводят к постоянному психическому напряжению, ухудшают здоровье. Человека угнетает нереализуемость ожиданий, отсутствие перспективы, неадекватность усилий и результатов труда, его сопровождает хроническое ощущение усталости, безысходности, беспомощности. Как же бороться с ними?

Пожалуй, наиболее простой и дешевый способ состоит в том, чтобы своевременно информировать работника о перспективах роста и возможностях удовлетворения его индивидуальных запросов. Наиболее радикальное средство – перемена работы внутри фирмы. Помогают командировки, дополнительные выходные дни и другие формы отключения от повседневной деятельности, предоставление времени на завершение еще невыполненного задания, расширение межличностных и внешних контактов /работника можно привлечь к организации конференции, семинара, учебных курсов, к работе в кружках качества и т.п./.

Один издатель в Цюрихе выпустил брошюру, в которой даются советы, как подбирать хороших работников на руководящие должности. “Вместо того, чтобы предлагать кандидатам заполнять длинные анкеты и проводить с ними собеседование, лучше пригласить их к обеду и понаблюдать, как они будут есть. Если человек жадно поглощает пищу – это говорит о его неуравновешенности. Если же человек ест быстро и с пониманием, он и работает так же быстро. Кто во время еды очень интересуется содержанием витаминов в пище, тот и на работе уделяет много внимания несущественным мелочам. Неторопливые, основательные едоки – наилучшие организаторы. Люди, лишенные аппетита, большей частью не имеют аппетита к работе”.

КЛЮЧ К УСПЕХУ

Существует ли формула успеха?

Каждый человек стремится жить лучше. Вернее, хочет. Хочет добиться большего, испытать больше радости и удовлетворения от жизни. Сказать “стремится” – значит признать, что каждый человек прилагает для этого свои усилия. Увы, это не так. Нормальное и естественное чувство неудовлетворенности у многих выливается либо в бесплодное фантазирование, либо в угрюмую зависть и тоску, а ни то, ни другое неспособно сделать лучше ни самого человека, ни его жизнь.

Немного, наверное, найдется людей, которые бы искренне считали, что достигли предела своих желаний и абсолютно удовлетворены собой. Мир человеческих потребностей богат и разнообразен. Более того, он постоянно обновляется и расширяется. Достигнув какой-то желанной цели и испытав от этого законное удовлетворение, человек вдруг обнаруживает, что радостное и приподнятое состояние духа сменяется новой озабоченностью, новыми потребностями. Жизнь коротка, а вместить в нее хотелось бы так много! Поэтому нет предела стремлениям и мечтам. Светлый горизонт, на который нацелены наши помыслы, можно обозначить одним лучезарным словом – Успех. Это то, чего не хватает большинству из нас, и чего каждый хотел бы добиться.

Покупая несложный бытовой прибор – скажем, кофемолку или пылесос, – мы первым делом заглядываем в приложенную инструкцию. Там нам подробно объясняют, на какие кнопки следует нажимать, чтобы прибор нормально функционировал, а также чего не следует делать, чтобы машина не вышла из строя. Человек – гораздо более тонкий прибор, и прожить жизнь не в пример сложнее, чем смолоть кофе. Есть ли соответствующая инструкция и на этот счет?

С детства каждый из нас усваивает набор житейских правил, соблюдение которых должно обеспечить нам место полноценного члена общества. Чти старших, будь скромн, прилежно трудись... Не причиняй другим зла, не кради, не желай чужого... Нет человека, которому эти уроки не были бы преподаны. Позднее мы научаемся читать и считать, готовить еду, шить одежду, водить поезда и возводить здания... И вдруг взрослый человек, воспитанный и образованный, обнаруживает, что всех преподанных ему знаний подчас не хватает, чтобы быть счастливым.

По большому счету, существуют три обобщенных проблемы, которые не дают покоя современному человеку: внутренняя уравновешенность и гармония, согласие с самим собой; взаимопонимание с окружающими; способность ставить перед собой цели и добиваться их. Учебников по этим предметам не существует, а неуспевающих учеников – множество. Впрочем, этот пробел стремятся наверстать авторы популярных пособий, название которых обычно начинается со слова “Как...”.



Во всем мире популярные самоучители – наиболее читаемая литература. Первой ласточкой на отечественном книжном рынке явился многократно ранее переизданный за рубежом бестселлер Д. Карнеги. Во след ему уже спешат переводы американских книг “Как стать предприимчивым и богатым”, “Как больше успеть за меньшее время”... Спрос рождает предложение, и вероятно еще не одно подобное издание порадует жаждущих изменить свою судьбу. Помогут ли людям эти книги? Что есть в них действительно полезного? Существует ли секрет, который избавит людей от эмоционального перенапряжения, страха, одиночества и неудовлетворенности? Попробуем с точки зрения психологии разобраться, что проповедуют учителя житейской мудрости, и на этой почве составить как бы обобщенный краткий курс самоусовершенствования и успеха.

Прежде всего, необходимо осознать, что любой подобный самоучитель способен дать лишь общий ориентир, лишь некоторые стержневые рекомендации. Ни один индивидуальный жизненный план не может быть прописан в книге настолько

четко, чтобы оставалось лишь досконально ему следовать и пожинать заслуженные плоды. В любом уголке США можно за небольшую сумму приобрести книжку типа “Как стать миллионером”, однако, даже богатой Америке далеко до поголовного финансового благополучия. Не похоже также, чтобы фантастические тиражи “Как перестать беспокоиться и начать жить” Карнеги заметно разгладили бы морщины на озабоченных лицах москвичей или воронежцев. А достаточно включить телевизор, как убеждаешься, что книга того же Карнеги “Как выступать публично” помогла, увы, немногим.

Таким образом, получить полезный совет – это полдела. Другая добрая половина – это суметь им воспользоваться. Все хорошие советы давным-давно даны, и на каждый из них нужен десяток конкретных советов-уточнений, касающихся лично нас. На это не способна ни одна книга, нужна своя голова на плечах.

Иллюбленный прием авторов подобных книг – аргументация посредством примеров /хотя известно, что примером ничего нельзя доказать, а точнее – можно доказать что угодно, ибо на каждый пример нетрудно найти противоположный/. Как правило, основное содержание популярного самоучителя может быть легко “отжато” до нескольких ключевых рекомендаций. Кстати, сам Карнеги после пространного описания житейских ситуаций четко резюмирует свои советы в виде нескольких лаконичных пунктов. Поэтому главное для читателя – отличать блюдо от гарнира и постараться получить максимум “калорий”, не размениваясь на иллюстративные подробности.

Анализ целого ряда подобных изданий /а большинство из них еще ждет перевода на русский язык/ позволяет нам вычлениить некоторые ключевые моменты житейских рекомендаций, которые действительно психологически обоснованы и при вдумчивом подходе – безусловно полезны.

Очевидно, что книги типа “Как стать...” или “Как добиться...” предназначены тем, кто кем-то пока не является и чего-то не имеет. Понятно, что книга “Как побороть застенчивость” не вызовет интереса у человека, уверенного в себе, а пособие “Как привлекать женщин” не купит ни удачливый ловелас, ни счастливый супруг. Но есть три уже названные проблемы, которые так или иначе волнуют сегодня очень многих: разлад с самим собой, разлад с окружающими, неудовлетворенность от достигнутого /а точнее – от недостигнутого/. Каковы те рекомендации, следуя которым эти проблемы можно решить?

Первый шаг на этом нелегком пути – осознание человеком своих личных особенностей и возможностей. Как ни странно, психологические тесты, все более входящие в моду, – неважное подспорье в этом деле. И вот почему. Во-первых, грамотно составленных, проверенных и надежных тестов не так много. Куда больше бестолковых поделок, служащих скорее для забавы, чем для анализа. Неспециалисту отличить одно от другого порой нелегко. Во-вторых, крайне мало профессионалов, чья квалификация позволяет не только корректно провести тестирование, но и грамотно проанализировать его результаты. Самотестирование в этом случае сродни самолечению: оно поверхностно, ненадежно, а порой и опасно. Поэтому большинству из нас полноценное тестирование просто недоступно; осуществленное же непрофессионально оно в лучшем случае бесполезно.

Но необязательно следовать за модой. Даже не уповая на оригинальные методики, можно, и небезуспешно, попытаться разобраться в себе. Человеку, всерьез решившему усовершенствовать себя и свою жизнь, подобный анализ вполне по силам. К этому случаю хотелось бы применить термин “психоанализ”, однако его значение более специфично. Так называется метод исследования и терапии личности, разработанный Зигмундом Фрейдом /кстати, куда более сложный, чем психологическое тестирование/. Но отдельные положения психоанализа /правда, предельно упрощенные/ могут сослужить свою службу. Фрейд был первым, кто создал детальную схему функционирования неосознаваемых пластов психики. Он, в частности, показал, что существует колоссальный массив стремлений и побуждений, не находящихся выражений в сознании человека. Не вдаваясь в подробное обсуждение проблем психоанализа /по сей день вызывающих острейшие дискуссии/, признаемся себе, что данное наблюдение Фрейда не лишено оснований. Многие наши пристрастия, стремления, страхи надежно замаскированы даже от нас самих. Кое-что просто не подвергается осмыслению, поскольку признаться себе в этом было бы обидно и неприятно. Чему-то человек имеет разумное объяснение, которое на поверку может оказаться лишь камуфляжем, призванным приукрасить не очень благие мотивы поведения. Можно не соглашаться с Фрейдом относительно того, что каждый наш шаг продиктован смутными неосознанными влечениями, исходящими из темных глубин психики. Но нельзя не признать, что далеко не во всех истинных мотивах своего поведения человек отдает себе отчет. Дисгармонию личности Фрейд предлагал исправлять, извлекая

внутренние конфликты на свет сознания. В общем виде этот рецепт можно принять к исполнению.

Зададим себе вопрос: на каком основании я выбираю работу, друзей; действительно ли мне нравится то, что я привык считать приятным; почему я говорю, думаю, поступаю так, а не иначе? Если на все подобные вопросы ответить искренне, не исключены неожиданные открытия. Может выясниться, что мнение, которое вы с уверенностью считали своим, было вам кем-то тонко навязано, а вы побоялись или поленились настоять на своем. Хобби может оказаться лишь заполнением времени, которое вы не решаетесь потратить на более полезное начинание, так как не уверены в его успехе. Увлечение может быть лишь следствием привычки, общение с кем-то – лишь ритуалом. Подобные открытия нередко связаны с разочарованием, но трезвый взгляд всегда полезнее розовых очков.

В этом анализе самое главное – разобраться в собственных желаниях. Для того, чтобы чего-то добиться, надо иметь перед собой ясную цель. Сформулируйте для себя свои цели. Главные цели. Иногда достаточно лишь четко осознать свое желание, как вдруг наступает прозрение: “Да неужели это и есть все, чего я хочу от жизни?! Стоит ли это волнений и усилий?” В ином случае четко поставленная цель утверждает в сознании своей правоты: “К этому и правда стоит стремиться!” Поможет в этом подразделении небольшая экскурсия в будущее на тему: “Что станет со мной, когда цель будет достигнута?” При этом можно воспользоваться и чьим-то примером. Скажем, вы мечтаете усовершенствовать свою фигуру; представьте конкретного человека, на которого вам хотелось бы походить; действительно ли его судьба столь завидна и внешние ли достоинства тому причиной? Может быть, чем изнурять себя диетой и атлетическими упражнениями, лучше принести себе пользу как-то иначе? Или вы мечтаете стать миллионером. Действительно ли вам так нужны бриллианты, яхты, ананасы в шампанском? Куда вы потратите огромные деньги, которые, если удастся, приобретете? Ведь самые приятные вещи стоят совсем недорого, а самые дорогие – тепло любящего взгляда, поцелуй ребенка, голоса близких людей – вообще не измеряются деньгами... Впрочем, если действительно жизнь не мила без яхты, – дерзайте! Только решите наверняка.

Любое решение – это выбор. Ставя перед собой конкретную цель, вы выбираете ее из многих и, таким образом, отказываетесь от большинства остальных. Нельзя объять необъятное,

невозможно добиться всего. Поэтому приходится выбирать. И лучше заранее подготовить себя к тому, что на пути к заветной цели какие-то приманки придется обойти стороной. Ведь путник, нагибающийся за каждой понравившейся ягодой, рискует не скоро увидеть конец пути!

При этом возникает неизбежный вопрос о цене успеха. Фантазеры, верящие в счастливый случай, могут дальше не читать; куда легче, теша себя несбыточными надеждами, переводить деньги на счета предприимчивых организаторов лотерей: те свою цель осознали четко и добиваются ее последовательно и разумно. /Никто, пожалуй, всерьез не рассчитывает однажды найти на тротуаре бумажник, полный купюр; а ведь и все иные варианты беспроblemного успеха столь же маловероятны!/ Человек рассудительный отдает себе отчет, что достижение любой цели требует известных усилий. Способны ли вы на эти усилия? Готовы ли вы их приложить? Если же вы рассчитываете, что удача приплывет в руки сама собой, никакая книга полезных советов вам не поможет. Ведь совет, как правило, заключается в том, как что-то делать. Не всякий идущий доходит до цели, но если не двигаться с места, наверняка никуда не дойдешь.

Итак, достижение цели требует практический действий, решения поставленных перед собой задач. Но насколько эффективными будут ваши действия, насколько успешно удастся вам решать встающие перед вами задачи? Безусловно, успех зависит от мотивации. Казалось бы, главное – сильно захотеть. Чем сильнее побуждение к действию, тем выше активность и лучше результат. Но не все так однозначно. В психологии давно известна закономерность /названная по именам людей, ее открывших, законом Йеркса – Додсона/, согласно которой наилучшие результаты достигаются при определенном уровне мотивации, отнюдь не самом высоком. Эта закономерность была установлена в ходе несложного эксперимента. Испытуемым предлагалось решать интеллектуальные задачи, причем за успешное решение полагалось денежное вознаграждение. Сумма приза постепенно увеличивалась: если сначала за каждое решение испытуемому платили мелкую монетку /что не представляло почти никакого материального интереса/, то впоследствии вознаграждение достигало внушительной суммы, получить которую было чрезвычайно соблазнительно. И вот что обнаружилось. За чисто символический выигрыш люди работали “спустя рукава”, и результаты были невысокими. По мере возрастания награды рос и энтузиазм; соответственно улучшались

и результаты. Однако в определенный момент, когда выигрыш достиг немалой величины, энтузиазм перерос в ажиотаж, и результаты деятельности стали снижаться. С этого момента, чем выше становилась награда, тем меньше оказывалась реальная возможность ее получить: все помыслы человека сосредоточивались на вожденной сумме, что мешало интеллектуальной деятельности по решению задачи. Таким образом, выяснилось, что слабая мотивация недостаточна для успеха, но и избыточная – вредна, поскольку порождает ненужное возбуждение и суэтильность.

Таким образом, популярный лозунг “Сосредоточить всего себя на желанной цели” не совсем точен. Цель, безусловно, нужно перед собой иметь, к ней нужно стремиться. Но при этом нельзя забывать, что одержимость целью может оказать и скверную услугу. Согласно закону Йеркса – Додсона, для достижения успеха необходим оптимальный /а проще говоря – умеренный, средний/ уровень мотивации, избыток здесь столь же плох, как и недостаток.

Кроме того, нельзя не признать, что не все человеку в жизни удается. Психиатры и психотерапевты отмечают, что большое число нервных срывов бывает связано с разочарованием, вызванным крупной неудачей. Концентрация на единственной жизненной цели в случае неудачи может обернуться тяжелым потрясением. Англичане недаром советуют: “Не кладите все яйца в одну корзину” /ведь если разобьются, то все разом!/ В иерархии жизненных целей, безусловно, должны быть перво-степенные. Но лучше всего, если на случай неудачи имеется запасной вариант, и не один. Выстраивая жизненный план, следует учитывать вероятность неуспеха, который не должен обернуться крахом. Чтобы никогда не иметь повод сказать: “Все потеряно!”, не надо ставить на одну карту.

Житейские наблюдения позволяют высказать еще одно соображение о цене успеха. Вероятно, существует определенная закономерность, в чем-то напоминающая закон оптимума мотивации. /Правда, это явление довольно тривиальное, так что до сих пор никто не решился считать это законом, назвав его своим именем./ Известный моралист прошлого заметил: “Мы мало ценим то, что нам легко дается”. Действительно, чтобы испытать подлинную радость победы, необходимо приложить усилие. Но какое? Казалось бы, чем большее – тем больше удовлетворение. Однако, жизненный опыт подсказывает, что это не так. Отнюдь не всегда имеет смысл добиваться любой ценой.

Чаще всего цена — сугубо конкретна, и превысить ее нежелательно. Степень самопожертвования и уровень усилий, направленных на достижение цели, должны быть соразмерны этой цели. Слишком легкий успех /и приведенный афоризм здесь совершенно верен/ не может доставить большого удовольствия. Но и достигнутый ценой чрезмерных усилий он не радуется.

Человек может добиться в жизни многого. Но какие-то задачи он почти бессознательно отсекает, смутно предвидя, что их решение может обернуться непомерными тяготами. Поэтому при постановке целей важно учесть, каких затрат (времени, сил и т.д.) потребует их достижение. Можно скопить миллион, всю жизнь изнуряя себя непосильным трудом и жесточайшей экономией, но не обернется ли в итоге вожденная цифра горькой насмешкой?

Но вот, наконец, принято взвешенное и осознанное решение действовать в определенном направлении. Действия же следует разумно спланировать. Понимая, что триумф придется праздновать не завтра, лучше поставить реальный срок решения своей задачи. Так вырисовывается главный ориентир. Он может быть отсрочен на несколько месяцев и даже лет. Но и ближайшие дни не сводятся к блаженному ожиданию. На пути к крупной цели необходимо преодолеть несколько промежуточных пунктов. Точнее, есть более мелкие цели, достижение которых является средством решения главной задачи. Начиная восхождение к вершине, альпинист сначала продумывает весь маршрут и заранее знает, когда и на какой уступ поставить ногу, чтобы встать еще на шаг выше. В любом деле осознать последовательность своих шагов — залог успеха. При этом, делая очередной шаг, человек понимает, что продвинулся к цели, а не просто карабкается в тумане. Кстати, очень полезно награждать себя за решение конкретных задач. Конечно, любое достижение, даже промежуточное, приносит человеку удовлетворение. Но не лишне и усугубить его еще чем-нибудь приятным. Например, когда я пишу эти строки, мне очень хочется послушать недавно купленную пластинку. И я непременно сделаю это, как только закончу писать. Так завершение дела становится вдвойне приятным, и строки ложатся на бумагу четко и легко.

В итоге, если освободить все назидательные рекомендации от малосущественных подробностей и впечатляющих примеров-иллюстраций, то резюме будет довольно кратким. Механизм личных достижений оказывается теоретически простым. Прежде всего — максимально честный самоанализ, самооценка

и самоотчет. На первом этапе важно трезво оценить свои особенности и возможности, выделить главные устремления. Сформулировав генеральную цель, надо на ней сосредоточиться и сконцентрировать усилия на ее достижении, не отвлекаясь на ненужное и несущественное. Полезно разработать детализированный план своих действий, обозначить промежуточные этапы движения (цели-средства). Затем – поэтапно решать поставленные задачи, планомерно, шаг за шагом продвигаясь к вершине. И уже очень скоро казавшийся недостижимым предел желаний обретет реальные черты, и вы почувствуете удовлетворение от того, что сократили расстояние до исполнения своей мечты. Так появляется возможность убедиться в правоте утверждения одного весьма преуспевающего бизнесмена: “Каждый имеет все, что хочет, а если чего-то не имеет, то значит – недостаточно хочет”. В конце концов все упирается в целеустремленность и настойчивость. Недаром еще Ларошфуко писал: “На свете мало недостижимых вещей; будь у нас больше настойчивости, мы могли бы отыскать путь почти к любой цели”. Это высказывание заслуживает быть эпиграфом любого руководства по достижению успеха. Впрочем, в большинстве случаев можно было бы ограничиться одним эпиграфом, поскольку все остальное – как правило, лишь комментарии к нему.

Но есть еще одна серьезная проблема, с разрешением которой связано достижение любой цели. Современный человек – не Робинзон, он живет не на необитаемом острове. Его постоянно окружают люди, во взаимодействии с которыми и приходится решать практически все жизненные задачи. Но для очень многих такое взаимодействие связано с большими затруднениями; далеко не все умеют завязывать и поддерживать контакты с окружающими и потому постоянно ощущают, будто живут в среде если не враждебной, то, по крайней мере, неблагоприятной. Этим объясняется накапливающееся внутреннее напряжение, мешающее человеку нормально жить и работать. Для психологов совершенно очевидно, что эти проблемы тесно взаимосвязаны – внутреннее равновесие человека и его гармоничные отношения с другими людьми. Человек, страдающий неудовлетворенностью, озабоченностью и тревогой, не может наладить с другими нормальных отношений. И наоборот, поверхностные либо напряженные отношения с людьми порождают у человека недовольство собою и миром. Известно, что самооценка, основа которой закладывается в детском возрасте, во многом определяется так называемой внешней оценкой, т.е.

той, которую дают нам другие люди. Поэтому рекомендации типа “Как обрести спокойствие и уверенность в себе” и “Как поладить с людьми” – это взгляды из разных точек на одну и ту же проблему. Врозь этих проблем не решить: изгой не может чувствовать себя довольным жизнью, а мятущемуся человеку не по силам дружить и любить. В чем же заключается смысл всех рекомендаций, направленных на решение этой проблемы?

Некоторые учителя жизни не скрывают прагматической ориентации своих советов. Например, популярная книга Карнеги так и называется “Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей”. Критики такого подхода (а ведь есть даже книга “Антикарнеги”) справедливо подчеркивают, что подобные рекомендации основаны на идее: “Человек – это средство”. Другие люди нужны нам для достижения наших целей и удовлетворения наших потребностей. То есть их надо использовать. А значит надо научиться использовать людей максимально эффективно. Рецепты предлагаются простые, известные еще моралистам прошлых веков. Ж. Лабрюйер говорил: “Кратчайший и вернейший способ составить себе состояние – это дать людям понять, что им выгодно делать вам добро”. Проще говоря, следует играть на личных интересах окружающих, создавая у них впечатление, что общение с вами им полезно и приятно. Именно – впечатление, которое может и не соответствовать действительности. Главное – это ваши личные интересы, на службу которым должны быть поставлены все взаимоотношения с людьми.

Эту концепцию заострил до абсурда американский писатель Курт Воннегут. Многие свои нереализованные замыслы он эскизно наметил, описывая творения своего литературного героя – писателя-фантаста Килгора Траута. Один из романов Траута (в конспективном изложении Воннегута) повествовал о том, что Господь Бог создал одного-единственного человека. Все остальные – всего лишь машины, призванные служить человеку. Вся история человечества – это история механических столкновений, произошедших лишь для того, чтобы человек к ним как-то отнесся. Роман, якобы, заканчивался словами: “Этот человек – ты!” Воннегут описывает одного из читателей, который настолько проникся идеей романа, что искренне уверовал в свою исключительность. Воспринимая окружающих как более или менее полезные устройства, он сам кончил помрачением рассудка, не найдя отрады в своей уникальности.

Каждый человек воспринимает мир сквозь призму своих убеждений, привязанностей, потребностей и даже предрассудков.

Подчеркнем: каждый! И это нормально. Ненормальным является заострение этой субъективной позиции, когда человек считает, будто его установки – самые правильные и его видение мира – единственно возможное. В психологии такая позиция получила название эгоцентризма. Это понятие не следует путать с эгоизмом. Эгоист может ясно понимать чужие потребности и точки зрения, но сознательно пренебрегает ими ради собственной выгоды. Эгоцентрик же просто невосприимчив к чужим позициям, поэтому любое несогласие расценивается им как вызов. Специалисты, исследовавшие психическое развитие ребенка, полагают, что эгоцентризм является закономерной жизненной позицией в раннем возрасте. Лишь взрослея ребенок постепенно обретает способность к так называемой децентрации, то есть к допущению каких-то иных взглядов, кроме своих. Впрочем, посмотрев на окружающих нас людей, придется признать, что кое-кто так и не обрел в полной мере этой способности. И это – главная проблема, которая порождает нарушения личных контактов и внутреннего равновесия.

Оставаясь на эгоцентричной позиции, человек всю жизнь как бы пребывает в роли своенравного дитя, которое окружающие должны обслуживать и улаживать. Даже если обставить такое отношение “психологическими” приемами манипулирования людьми, суть взаимоотношений не изменится. Можно научиться производить приятное впечатление, делать комплименты, к месту улыбаться и т.д., и т.п. За счет этого можно добиться каких-то осязаемых выгод (ведь симпатичному человеку скорей окажут услугу!). Однако подлинно человеческих отношений, которые приносили бы душевное удовлетворение, такими манипуляциями не построить. Верно замечено: “Чтобы производить впечатление достойного человека, нужно быть им”. Навыки общения – вещь немаловажная, но за их счет не решить всех проблем межличностных отношений.

Наверное, главное условие гармонизации отношений с людьми и с самим собой – осознание себя как уникальной личности и признание этого права за другими. Вдумчивый самоанализ и здесь очень полезен. Каждый человек обладает и своими достоинствами и недостатками, надо только не преувеличивать ни те, ни другие, особенно относительно самого себя. Трезво себя оценив, мы всегда найдем такие положительные черты, признание которых даст нам опору в минуты душевных сомнений и колебаний.

Человек, знающий себе цену и открытый миру людей, всегда

найдет с окружающими общий язык и сумеет общаться с ними решить свои жизненные задачи.

Образно говоря, человек должен позаботиться, чтобы он сам себе создавал приятную компанию. Тогда и со стороны окружающих не замедлит проявиться такое же отношение. А техника взаимоотношений – вопрос немаловажный, но все же второстепенный.

Поэтому любые рекомендации по завязыванию и налаживанию контактов – интересное чтение, которое вполне можно обратить себе на пользу. Но реальную пользу способен извлечь только тот, кто нашел свое место в мире. Этому может научить не Карнеги, но лишь сама жизнь, которую надо уметь прожить достойно. А это искусство каждый осваивает сам. Самоучителей по этому предмету нет. Значит, будем обходиться без них и пожелаем друг другу успеха!

Путь к самовыражению

Согласно мнению американского психолога Абрахама Маслоу, путь к осуществлению потенциальных возможностей человека – к его самореализации – открывается лишь после удовлетворения его насущных потребностей.

Физиологические потребности /есть, пить, спать и т.п./, без удовлетворения которых ничто другое невозможно, всегда выступают на первый план. За ними следует потребность в защищенности /укрыться в убежище, избежать опасности, обеспечить завтрашний день и т.п./; ее удовлетворение создает возможность для развития потребности в хорошем отношении /быть любимым, быть принятым в определенном обществе, принадлежать к группе, в которой с тобой считаются и т.п./.

Если потребности этих трех категорий удовлетворяются, то в поведении могут возникать новые черты, невозможные прежде.

Так, вместо того чтобы систематически подчиняться мнению большинства или властей, человек будет все больше прислушиваться к собственным чувствам. Он вновь обретет дар восхищаться миром, которым он обладал в детстве. У него будет возникать все более сильное желание отказаться от рутины, испробовать что-то новое, обратиться к новым целям, соглашаясь даже усердно работать, если это работа, которую он выбрал сам. Он будет стараться оценивать факты как можно более объективно, готовый к тому, чтобы стать непопулярным, если его взгляды не совпадают со взглядами большинства. Человек будет принимать на

себя все большую и большую ответственность, избегая “разыгрывать комедию”, чтобы спасти лицо.

Все эти действия способствуют развитию у индивидуума самоуважения и, что самое главное, постепенно превращают его в творческую личность, интенсивно живущую тем, что преподносит жизнь, в личность, способную заботиться о других людях и о благополучии человечества. Он достигает, таким образом, стадии самореализации.

Все это, разумеется, идеальный путь, который может пройти лишь бесконечно малая часть индивидуумов. Можно считать, что более 90% людей останавливаются на уровне поисков защищенности и хорошего отношения, поглощающих всю их энергию.

Кого в этом винить? Никого и всех.

Не может быть сомнений, что только общество, в котором все равны и структура которого благоприятствует полному развитию каждого, способно обеспечить возможность полной самореализации наибольшему числу его членов.

Считать ли это утопией, или надежда все же существует?

Способны ли Вы решить свои проблемы?

Одни играючи решают самые сложные проблемы. Других способно положить на лопатки и незначительное осложнение. К какому типу относитесь Вы?

1. Рассказываете ли вы о своих проблемах, неприятностях?

- а) нет, это мне не помогло бы – 3
- б) да, если есть подходящий собеседник – 1
- в) не всегда, людям хватает своих забот – 2

2. Сильно ли вы переживаете свои неприятности?

- а) всегда и очень тяжело – 4
- б) все зависит от обстоятельств – 0
- в) смиряюсь, ведь любой неприятности рано или поздно приходит конец – 2

3. Вы чем-то очень огорчены. Что вы делаете в таком случае?

- а) позволяю себе удовольствие, о котором давно мечтал – 0
- б) иду к хорошим друзьям – 2
- в) жалею сам себя, отсиживаюсь дома – 4

4. Близкий человек обидел вас. Как вы поступите?

- а) “спрячусь в свою раковину” – 3
- б) потребую объяснений – 0
- в) пожалуюсь любому, кто готов меня выслушать – 1

5. В минуту счастья:

- а) не думаю о несчастье – 1

- б) не покидает тревога, что счастье быстро уйдет – 3
- в) не забываю о том, что и огорчений в жизни немало – 5
- 6. Как вы относитесь к психиатрам?
 - а) не хотел бы стать их пациентом – 4
 - б) многим людям они могли помочь – 2
 - в) человек в силах помочь себе сам – 3
- 7. Судьба, по вашему мнению:
 - а) постоянно испытывает вас – 5
 - б) несправедлива к вам – 2
 - в) благосклонна к вам – 1
- 8. О чем вы думаете после ссоры с близким человеком, когда гнев проходит?
 - а) о хорошем, что было у нас в прошлом – 1
 - б) мечтаю о тайном мщении – 2
 - в) о том, сколько вытерпел/а/ от нее /него/ – 3

Если вы набрали от 7 до 15 очков: вы легко миритесь с неприятностями, даже бедами, так как способны верно оценить их. Ценно и то, что вы не склонны жалеть себя /слабость, присущая многим/. Ваше душевное равновесие достойно восхищения!

16-26 очков: вы часто ропщете на свою судьбу. Вы предпочитаете “выплескивать” проблемы и неприятности на других. Вам нужно чье-то сочувствие. Может быть, лучше научиться владеть собой?

27-36 очков: вы не справляетесь со своими бедами. Возможно, поэтому они так вас терзают. Вы замыкаетесь, нередко жалуете себя. Будь у вас волевой характер при ваших хороших задатках, вы успешно справлялись бы с проблемами и неприятными ситуациями. Они подкарауливают в жизни не только вас.

Не в деньгах счастье?

Если человек теряет работу или в силу каких-либо причин его материальное положение ухудшается, он начинает чувствовать себя несчастным. Это само собой разумеется, и здесь не нужно приводить никаких обоснований. Ну, а если материальное положение улучшилось? Какие чувства начинает испытывать человек? Исследования показывают, что и в этом случае наступает душевный дисбаланс, особенно если имеет место неожиданная и резкая смена образа жизни, например как это может быть в случае крупного выигрыша по тотализатору. Проведенный в Англии опрос 191 обладателя выигрыша в 160000 фунтов стерлингов показал, что эти люди чувствуют себя несколько более счастли-

выми, чем ранее, но вместе с этим у них появились довольно серьезные проблемы. Например, эти "счастливики" ощущают зависть и даже враждебность со стороны соседей и родственников, к ним без конца об-



ращаются за материальной помощью и т.д. Некоторые из них поменяли место жительства /переехав, например, в более престижный район/, но здесь столкнулись с неприятием и отторжением со стороны людей, стоящих на более высокой ступени социальной лестницы. Многие из получивших крупный выигрыш бросают работу. В результате многие из них начинают испытывать одиночество. Как считают некоторые исследователи, несмотря на то что в результате неожиданно свалившегося богатства жизненный уровень повышается /становится возможным приобрести новый дом, личную машину, приятнее провести отпуск и т.п./, нельзя с полной уверенностью сказать, что многие из этих людей стали более удовлетворены жизнью. В результате исследования, проведенного в США, в котором участвовали 22 человека, получившие очень крупные выигрыши в лотерее, а также произвольно выбранные люди, составившие контрольную группу, было установлено, что между первыми и вторыми нет заметной разницы в полноте ощущения счастья и благополучия.

Тест: Довольны ли Вы собой?

1. Мечтаете ли Вы родиться заново и начать жизнь сначала? /Да - 4, нет - 16/.
2. Есть ли у Вас хобби? /Да - 18, нет - 5/.
3. Когда Ваша работа не ладится, способны ли Вы сказать: "Такое может случиться только со мной"? /Да - 6, нет - 12/.
4. Радуетесь ли Вы, узнав о том, что кто-то Вам завидует? /Да - 16, нет - 2/.
5. Страдает ли Ваше самолюбие, если кто-то отзовется о Вас как о скучном, несимпатичном человеке? /Да - 3, нет - 12/.
6. Находите ли Вы какое-либо утешение, узнав, что с Ваши-

ми знакомыми произошли те же неприятности, что и с Вами? /Да - 18, нет - 5/.

7. Переживаете ли Вы, убеждаясь, что какое-то дело идет гораздо лучше без Вашего участия? /Да - 2, нет - 16/.

8. Часто ли к Вам приходит желание выиграть большую сумму в лотерею? /Да - 4, нет - 20/.

9. Учащается ли Ваш пульс, когда Вы узнаете об том, что Ваши родственники или друзья сделали дорогую покупку? /Да - 1, нет - 12/.

10. Любите ли Вы высказываться в присутствии большого количества слушателей? /Да - 16, нет - 3/.

Подсчитайте количество набранных баллов, расшифруйте получившуюся сумму.

Более 120 баллов. Вы исключительно довольны самим собой. Думается, однако, что Вам изрядно не хватает здоровой самокритичности, способности к реальной самооценке. Попытайтесь здраво разобраться и оценить это обстоятельство с помощью друзей и близких.

От 60 до 120 очков. Вы в достаточной степени уверены в своих силах, однако вполне избавлены от крайнего самодовольства и самовлюбленности.

Менее 60. Вы себе не нравитесь. Возьмите себя в руки и наберитесь уверенности. Оглянитесь вокруг и поразмыслите – не исключено, что Вы себя просто недооцениваете.

Как стать счастливым?

Жан-Жак Руссо полагал, что для счастья необходимы три условия: хороший банковский счет, хороший повар и хороший желудок. Но результаты исследований психологов, опубликованные в американском журнале “Сайкологджи тудей”, показывают, что ближе к истине небезызвестный Козьма Прутков, сказавший: “Если хочешь быть счастливым – будь им!” Во всяком случае, американские психологи указывают семь конкретных способов стать счастливым.

1. Любите своих близких. Уделяйте больше времени тем, кого вы любите, и вы чаще будете чувствовать себя счастливыми.

2. Отдавайте много сил своей любимой профессии. Если вы любите свою работу, работайте как можно больше. Если не любите – постарайтесь ее сменить: это будет в итоге выгоднее и для вас, и для общества. На работе мы проводим большую часть своей жизни, и нельзя превращать это время в пытку.

3. Помогайте другим людям. В нас глубоко заложен альтруизм – потребность бескорыстно помогать окружающим. Помогая другим, вы, во-первых, повышаете самоуважение, во-вторых, снимаете с себя психические и физические стрессы. Результат – повышение удовлетворенности жизнью, то есть приближение счастья.

4. Постарайтесь быть счастливым! Понаблюдайте за собой, выясните, подумайте, что приводит вас в хорошее настроение, что вас радует, и стремитесь к этому.

5. Физическая активность. Пока не совсем понятно почему, но любая физическая активность доставляет здоровому человеку настоящее наслаждение. Академик Павлов называл это чувство “мышечной радостью”. Есть мнение, что при физических усилиях в мозгу вырабатываются своего рода естественные наркотики, приводящие к эйфории. Годятся бег, ходьба на лыжах, любимые виды спорта, танец – все, что вам доступно.

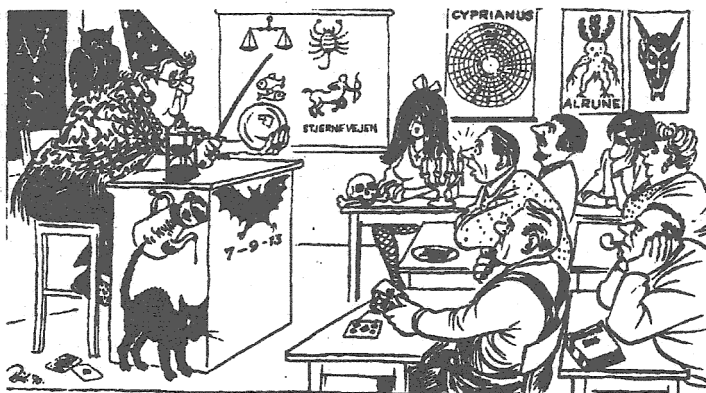
6. Внесите в свою жизнь элемент новизны. Нас с детства воспитывают в уверенности, что хороша только размеренная жизнь. Постоянный режим дня, устойчивые привычки, приверженность к одному месту работы, сложившемуся кругу общения – все это неплохо, но человеку требуется новизна, возможность импровизации. Делайте время от времени “перебивку” – например, попробуйте иногда ездить на работу необычным маршрутом, заведите новое хобби...

7. Не впадайте в отчаяние, если временами чувствуете себя глубоко несчастным. Это закон психологического маятника: если сегодня вы счастливы, неизбежно придет и обратное состояние, причем те, у кого маятник особенно сильно отклоняется в “плюсовую” сторону, должны примириться с тем, что велики будут и “минусовые” отмахи.

Несколько дополнительных комментариев из той же статьи в “Сайкологджи тудей”. Великий французский философ, видимо, был не прав, выдвигая первым условием хороший счет в банке. Хотя с 1946 по 1978 год благосостояние американцев значительно возросло, доля людей, заявлявших при социологических опросах, что они счастливы, практически не изменилась. В дальнейшем она стала расти и сейчас достигла 70-80%. За счет чего проходил такой рост, не вполне ясно. Возможно, за счет увеличения популярности спорта, может быть, за счет того, что в последние годы американское общество стало более терпимо к попыткам человека внести в свою жизнь новизну и разнообразие...

ПРИЧУДЫ, СУЕВЕРИЯ, ПРЕДРАССУДКИ

Почему мы верим гороскопам?



Почему столь многие из нас с нетерпением ждут предсказаний астролога в свежем номере газеты, почему мы готовы верить этим предсказаниям и действовать в соответствии с ними? Ведь беспристрастные проверки не раз показывали несостоятельность и астрологических предсказаний, и астрологических анализов личности.

Наиболее вероятный ответ на этот вопрос состоит в следующем: люди верят в астрологические анализы и предсказания, потому что они, как это ни парадоксально, верны. Но /и это очень важное “но”!/ верны они потому, что эти высказывания настолько общи, уклончивы и туманны, что пригодны для всех и ни для кого.

Здесь работает известное психологам явление, названное эффектом Барнума в честь известного в прошлом веке американского антрепренера и владельца цирка Финеаса Барнума, который говорил, что “ежеминутно на Земле рождается один простофиля”, и гордился тем, что в программе его цирка и ярмарочных балаганов каждый может найти что-то для себя. Эффект Барнума можно сформулировать так: человек склонен принимать на свой счет общие, расплывчатые, банальные утверждения, если ему говорят, что они получены в результате изучения каких-то непонятных ему факторов. Видимо, это свя-

зано с глубоким интересом, который каждый из нас испытывает к собственной личности и, конечно, к своей судьбе. Эффект Барнума исследуется психологами уже около сорока лет. За это время они смогли определить, в каких условиях человек верит предложенным ему высказываниям, какие люди склонны верить, а какие – нет и какие высказывания вызывают доверие.

Так, в конце 50-х годов классическое исследование провел американский психолог Росс Стагнер. Он дал заполнить 68 кадровикам различных фирм психологическую анкету, которая позволяет составить детальное психологическое описание личности, а после этого составил одну общую фальшивую характеристику, используя 13 фраз из разных гороскопов. Затем Стагнер попросил испытуемых прочитать эти характеристики, сказав им, что они разработаны на основании данных научного психологического теста. Каждый участник опыта должен был отметить после каждой фразы, насколько, по его мнению, она верна и насколько истинно отражает его характер. Градации оценок были предложены такие: поразительно верно, довольно верно, “серединка на половинку”, скорее ошибочно и совершенно неверно. Более трети испытуемых сочли, что их психологические портреты набросаны поразительно верно, 40% – довольно верно, и почти никто не счел свою характеристику совершенно ошибочной. А ведь это были заведующие отделами кадров, то есть люди, казалось бы, опытные в оценке личных качеств!

Этот эксперимент раскрыл еще одну любопытную сторону эффекта Барнума. Вот какие две фразы участники опыта сочли наиболее верными: “Вы предпочитаете некоторое разнообразие в жизни, определенную степень перемен, и начинаете скучать, если вас ущемляют различными ограничениями и строгими правилами”, и “Хотя у вас есть некоторые личные недостатки, вы, как правило, умеете с ними справляться”. Первое из них сочли “поразительно верным” и “довольно верным” 91% участников, а второе – 89%. Напротив, наименее верными были признаны такие два утверждения: “В вашей сексуальной жизни не обходится без некоторых проблем” и “Ваши надежды иногда бывают довольно нереалистичны”. В общем, эффект Барнума срабатывает на положительных утверждениях, и это неудивительно: всем нам не особенно приятно узнать о себе что-то отрицательное.

Подобные исследования не раз повторялись в различных вариантах. Так, в конце 60-х годов один французский психолог по-

местил в газетах рекламу, предлагая свои услуги в качестве астролога. Он получил сотни заказов и выслал своим клиентам один и тот же “гороскоп”, составленный в общих, неопределенных выражениях. И что же? Более двухсот заказчиков написали ему письма с благодарностями за удивительно точный, мастерски составленный гороскоп.

Австралийский профессор психологии Роберт Треветен регулярно заставляет студентов-первокурсников записывать свои сны или описывать то, что они видят в разноцветных чернильных кляксах /известный тест Роршаха/. Затем, якобы обработав принесенный ему материал, профессор под большим секретом выдает каждому студенту тот же самый “анализ личности” из 13 фраз, который использовал Стагнер, и просит высказать мнение о его правильности. Только после того, как при всей аудитории каждый студент заявит, что вполне удовлетворен правильностью анализа, Треветен позволяет им заглянуть в бумаги друг друга. Он считает, что это отличная практическая работа для введения в курс психологии.

Какие дополнительные факторы, кроме осторожного выбора уклончивых, но в целом положительных фраз, влияют на веру в результат гадания? Конечно, наивные и легковверные люди попадают легче. Эффекту Барнума одинаково подвержены и мужчины, и женщины. Престиж и известность астролога влияют мало, но, в общем, никогда не вредно подчеркнуть, что он, скажем, пользуется тайными знаниями ассиро-вавилонских жрецов, расшифрованными лично им по глиняным табличкам.

Важный фактор – какие вопросы задает астролог для анализа. Например, больше веры тем, кто требует указать точное время и место рождения. Так, американский психолог Р. Снайдер дал своим испытуемым один и тот же гороскоп. Им оказались более удовлетворены те, у кого “для составления гороскопа” он спрашивал не только год и месяц, но и день и час рождения.

Еще один важный фактор в действии эффекта Барнума состоит в том, что мы любим комплименты, но относимся с сомнением к критическим высказываниям в наш адрес. Это не значит, что гороскоп, чтобы в него поверили, должен состоять из одних восхвалений. Допустимы и указания на некоторые простительные недостатки характера. В одном эксперименте Снайдер и его сотрудники установили, что результаты астрологического анализа личности казались особенно приемлемыми в том случае, если в них было в пять раз больше положительных замечаний о характере, чем отрицательных. И напротив, люди

отказывались узнавать себя в описаниях, содержащих вдвое больше отрицательных черт, чем положительных. Вот, например, описание личности, полученное, правда, не у астролога, а у графолога, но разница тут невелика: “Оптимист, всегда смотрит в будущее. Эстраверт. Обладает развитым интеллектом. Культурен. Решителен. Имеются признаки упрямства. Ум быстрый, но в работе плохо справляется с мелочами и нуждается в сотрудниках, которым их можно было бы поручить”. Это типичный образец в целом положительного заключения, которое охотно будет принято любым заказчиком. Отмечено два недостатка, но с каким тактом это сделано! Они смотрятся почти как достоинства: “имеются признаки упрямства” /а ведь упрямство – почти упорство/ и “плохо справляется с мелочами” /нуждается в помощниках по этой части, значит, способен руководить людьми/. Подумайте, многие ли признали бы правильным заключение с такими выводами: “имеются признаки интеллекта” и “тугодум, но хорошо справляется с мелочами”.

Еще один фактор, работающий в пользу эффекта Барнума, таков: к астрологам чаще обращаются люди несчастные, озабоченные, запуганные жизнью, впавшие в депрессию, опасющиеся будущего... Кстати, не объясняет ли этот набор симптомов внезапную веру в астрологию, охватившую наше общество в последние годы? Таким людям особенно нужна положительная и основанная на “древней науке” информация об их характере и будущем. Для них это еще и своеобразная форма психотерапии, ослабляющая волнения, страхи, неуверенность в будущем. В отличие от других форм терапии, которые требуют усилий от пациента, чтобы признать и понять свои внутренние проблемы, а затем изменить свое отношение к жизни и поведение, здесь требуется только дать астрологу сведения о времени и месте рождения.

С ходом времени предсказания кажутся все более и более оправдывающимися. На эту особенность памяти обратил внимание еще Фрейд: человеку свойственно помнить положительные высказывания о себе и своем будущем и забывать отрицательные. Важно и то, что услуги астролога, как правило, довольно дорого стоят. Заплатив чувствительную сумму за личную консультацию или за глянцеви́тый журнал, целиком посвященный гороскопам, вы подсознательно не пожелаете признать, что выбросили деньги зря.

И еще один эффект, известный психологам. Гороскопы влияют на людей, для которых они составлены. Так, прочитав,

что вашему знаку зодиака свойственна особенная честность, вы будете стараться не ударить в грязь лицом и поддержать репутацию своего созвездия.

Можно ли увидеть привидение?

Некоторые энтузиасты пытаются если не доказать существование призраков и привидений, то хотя бы рационально объяснить, откуда могут браться эти фантомы. Канадский нейрофизиолог Майкл Персинджер собрал 203 сообщения о явлениях призраков умерших за последние 37 лет и сопоставил их с геофизическими данными о магнитной активности в соответствующие дни. Оказалось, что обычно призраки появляются во время высокой геомагнитной активности, в периоды магнитных бурь.

Персинджер считает, что галлюцинации вызываются действием магнитного поля на височные доли мозга. Чтобы проверить это предположение, он помещал добровольцев с завязанными глазами в изолированную комнату и время от времени пропускал магнитное поле через их височные доли, причем испытуемые не знали, когда магнитное поле включалось. Оказалось, что при включенном магнитном поле подопытные субъекты часто видели в темноте нечто напоминающее человеческую фигуру.

О пользе суеверий

Одна из психологических причин веры в приметы – избирательность памяти. Когда черная кошка, перешедшая дорогу, и неприятность совпали – это обязательно запоминается. Поэтому каждый раз, встречая кошку, суеверный человек теряет веру в свои силы.

Но не все приметы заслуживают того, чтобы их отвергать. “Узелки на память” помогают нам вспомнить в нужный момент те сведения, которые были “завязаны” в нашей памяти вместе с узелком. Как только мы обращаем наше внимание на узелок – срабатывает ассоциативная связь, точно так же, как появляется ощущение кислоты во рту при одном воспоминании о лимоне.

Согласно гипотезе невропатолога С. Н. Давиденкова, бессмысленные с виду суеверия, ритуалы часто достигают цели, ради которой предпринимаются... Австралиец спешит домой. Чувствуя, что опаздывает к намеченному сроку, он обламывает ветку дерева, как бы пытаясь задержать закат солнца. Чего

же он этим внешне бессмысленным действием достигает? Ясно же, что солнце не остановится. Но австралийца мучают тревога и беспокойство, отвлекающие внимание и силы от основного действия. Это и мешает ему бежать в полную силу. Обламывая ветку дерева, австралиец уничтожает чувство тревоги, снимая тем самым напряжение в коре головного мозга, и получает больше шансов попасть домой до заката солнца. То есть его ритуал достиг цели.

Суеверия очень разнообразны по содержанию. В США есть, например, такое: кто пройдет под лестницей-стремянкой, у того будут большие неприятности. В вестибюле павильона Всемирной выставки в Нью-Йорке /1939 г./ как будто случайно была поставлена высокая лестница-стремянка. Прямой путь от входной двери в зал проходил под ней. Она была настолько высока, что не мешала проходу, но можно было и обойти ее стороной, сделав крюк в довольно просторном и пустом вестибюле. Фотоэлементы незаметно фиксировали число человек, посетивших павильон, и число прошедших прямой дорогой, а не в обход лестницы. 70% из нескольких миллионов посетителей Всемирной выставки оказались суеверными!

Знаменитый английский физик Джон Уильям Рэлей интересовался парапсихологией и спиритизмом, а под конец своей жизни даже был президентом Общества психических исследований. К изучению всех этих таинственных явлений он подходил с основательностью физика-экспериментатора. Так, для проверки способности одного медиума, который умел на спиритическом сеансе в темноте заставить духов писать и рисовать, Рэлей запаял в большую реторту лист бумаги и два карандаша. Опыт закончился неудачей, гости с того света не смогли оставить на бумаге ни следа. С тех пор реторта так и хранится в доме-музее Рэрея в Эссексе, и бумага остается чистой уже 120 лет.

Исследование, проведенное еще в 50-е годы американским ученым из Чикаго В. Э. Коксом, выявило одну странную особенность: в поездах, которые терпят катастрофу, всегда бывает меньше пассажиров, чем обычно. Так, в экспрессе "Джорджиан", курсировавшем на трассе Чикаго – Восточный Иллинойс, 15 июня 1952 года, то есть в день несчастья, находилось всего 6 пассажиров /средняя загрузка – 60-70/. В поезде Чикаго – Милуоки – Сент-Пол в момент катастрофы 15 декабря 1952 года было 55 пассажиров /обычно более ста/. Кокс пришел к выводам, что не только экстрасенс, но и "средний человек" способен предчувствовать беду, отказываясь – осознанно или нет – от путешествия.

Чудаки живут дольше

Английский психолог Дэвид Уикс коллекционирует чудаков. Он познакомился примерно с тысячей своих соотечественников, эксцентричное поведение которых вызывает удивление и насмешки окружающих. Среди этой тысячи такие оригиналы, как, например, поклонники Робина Гуда, постоянно носящие с собой лук и стрелы. Или человек, устроивший у себя в полу люк наподобие театрального. Если какой-нибудь гость чересчур засидится, нажатием кнопки можно отправить его в подвал, либо самому туда скрыться. Есть в "коллекции" и любитель лягушек, всегда имеющий в кармане двух-трех земноводных.

Уикс подчеркивает, что среди чудаков много изобретателей, и одна компьютерная фирма уже заинтересовалась некоторыми идеями "раскопанных" психологом изобретателей-одиночек. Хотя эти оригиналы, говорит Уикс, могут показаться сумасшедшими, на самом деле из подробно обследованных 150 чудаков лишь один оказался психически ненормальным. Люди со странными увлечениями, возможно, на самом деле здоровее среднего англичанина. Во всяком случае, продолжительность жизни чудаков выше средней. "Это счастливые, творческие натуры, до глубокой старости сохраняющие способность удивляться и чувство юмора. Они почти не подвержены стрессу", — говорит психолог.

СОДЕРЖАНИЕ

От составителя	3
О братьях наших меньших.	5
Как работает мозг	12
Психологический автопортрет	25
Душевное здоровье	38
Человек среди людей	53
Мужчины и женщины	70
Деловые отношения	91
Ключ к успеху	108
Причуды, суеверия, предрассудки	125

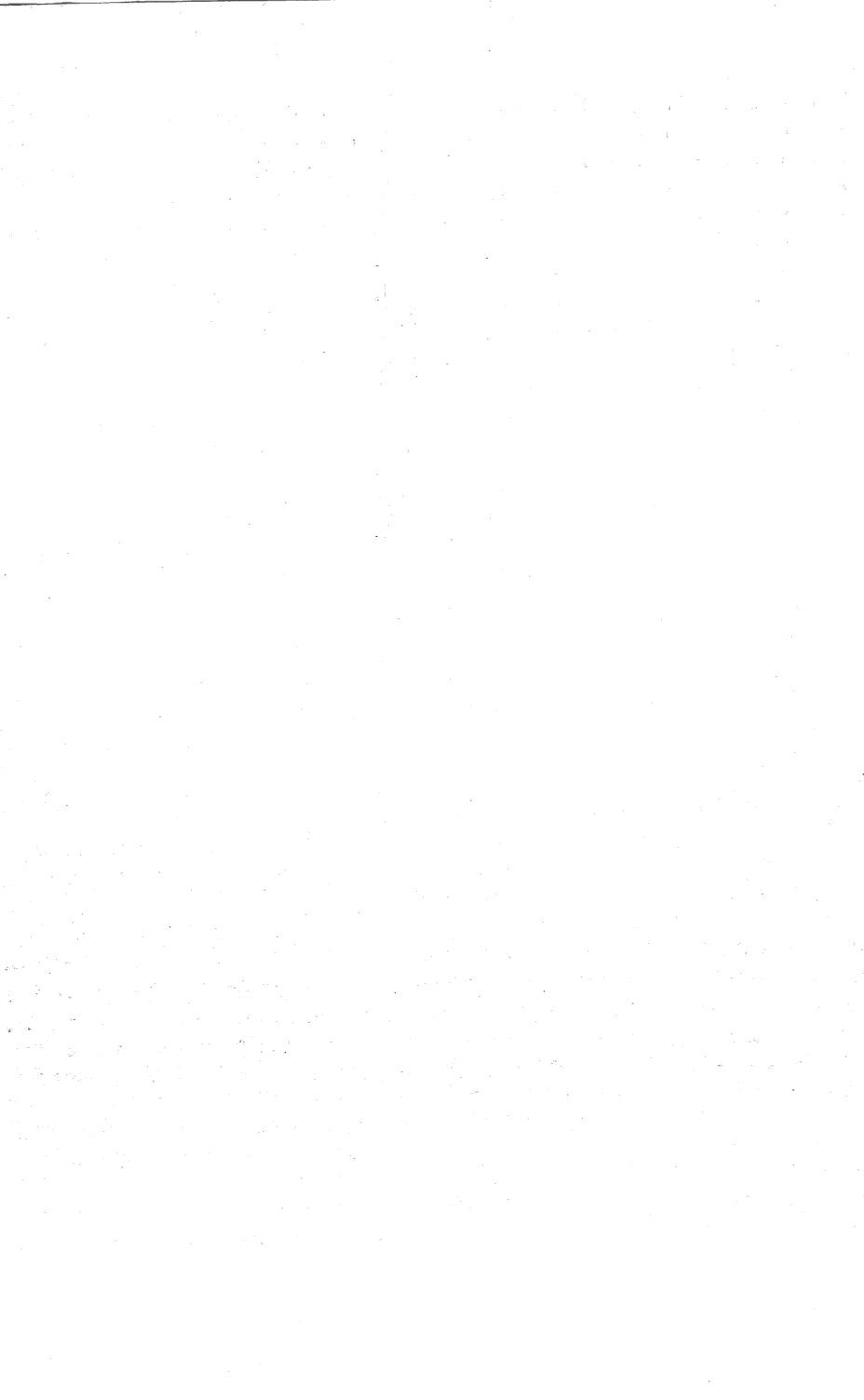
Оригинал-макет подготовлен
в Издательском центре **«Academia»**

Лицензия ЛР № 063619 от 26.09.94.

Подписано в печать 18.07.95. Формат 84x108/32. Бумага кн.-журн.
Гарнитура «Таймс». Печать офсетная. Усл. печ. л. 7,14.
Тираж 10 000. Заказ 278.

Издательство «Деловая книга»: 620151, Екатеринбург, ул. Белинского,
д. 34, к. 262.

Отпечатано с готовых оригинал-макетов
в ИПП «Уральский рабочий»
620219, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 13.





Э

та книжка

недаром названа

”Психологическая мозаика”.

В ней собраны
разнообразные наблюдения,
опыты и этюды
о человеческой природе,
которые в совокупности
составляют
яркую палитру
психологических явлений
и закономерностей

**ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ
МОЗАИКА**