КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Язык взглядов и запахов как источник информации о партнере

Выполнил

студент первого курса

группы УФ-13

Минаенко Игорь

Преподаватель: Худавердова И.А.

Краснодар

2001г.

**План**

1. Язык взгляда.
2. По глазам твоим я прочту тебя.
3. Разновидности взглядов.
4. Таинство запаха.

**1.ЯЗЫК ВЗГЛЯДА**

Всем, видимо, знакомо загадочное свойство некоторых портретов словно следить глазами за зрителями. Этот эффект прекрасно описан в повести Гоголя "Портрет" или у Оскара Уайльда в "Портрете Дориана Грея", есть похожий сюжет у Эдгара По. Многие, видимо, помнят, как объяснял это явление известный советский популяризатор науки Я. И. Перельман ("Занимательная физика"): "Все объясняется тем, что зрачок на этих портретах помещен в середине глаз. Именно такими мы видим глаза человека, который смотрит прямо на нас; когда же он смотрит в сторону, мимо нас, то зрачок и вся радужная оболочка кажутся нам находящимися не посредине глаза, но несколько перемещенными к краю. Когда мы отходим в сторону от портрета, зрачки, разумеется, своего положения не меняют-остаются посредине глаза. А так как, кроме того, и все лицо мы продолжаем видеть в прежнем положении по отношению к нам, то нам, естественно, кажется, будто портрет повернул голову в нашу сторону и следит за нами".  
Объяснение верное и все же недостаточно полное. Замечали ли вы, что глаза на фотографиях и портретах притягивают наш взгляд независимо от того, помещен ли зрачок и радужка в центре глаза? На самом деле не портрет следит за нами, а нам в портрете самым интересным кажутся глаза, взгляд все время к ним возвращается. Это наглядно доказали работы советского психолога А. Л. Ярбуса. Он укреплял на глаза добровольца-испытуемого миниатюрную резиновую присоску с легким зеркальцем. Когда испытуемый с таким устройством рассматривал фотографии и рисунки, луч света от направленного осветителя падал на зеркальце, отражался от него и чертил на фотобумаге след движения глазного яблока.  
Крайне интересно рассматривать полученные записи. Мы видим, что взгляд испытуемого многократно возвращается к глазам изображенного человека или животного, даже если изображение повернуто в профиль, и никак не смотрит на зрителя (сфотографированная сбоку статуэтка Нефертити). Сам Ярбус отметил: "При рассматривании человеческого лица наблюдатель обычно больше всего внимания уделяет глазам, губам и носу. Глаза и губы человека - наиболее подвижные и выразительные элементы лица".  
Опыты английских психологов показали, что притягивают наш взгляд и любые два кружка, поставленные горизонтально рядом, особенно если в них выделены внутри еще другие, меньшие кружки ("зрачки"). Можно думать, что эта автоматическая реакция внимания на глаза унаследована нами от животных предков. У многих животных прямой, направленный взгляд служит сигналом угрозы. Недаром некоторые бабочки выработали в процессе эволюции концентрические круги на крыльях. Птица воспринимает эти круги как глаза готовящегося напасть на нее хищника не осмеливается тронуть такую бабочку.  
Но человеческий взгляд выполняет функцию, в значительной мере отличную от взгляда у животных. Он тесно связан с речью и часто является средством установления контакта. Различные народы весьма по-разному используют взгляд в общении. Занимавшиеся этим вопросом этнографы делят человеческие цивилизации на "контактные" и "неконтактные". В "контактных" культурах взгляд при разговоре и общении имеет большее функциональное значение (надо сказать, что люди контактных культур и стоят ближе друг к другу при разговоре, и чаще прикасаются друг к другу). Это арабы, латиноамериканцы, народы юга Европы. К неконтактным относят индийцев, пакистанцев, японцев, североевропейцев. Исследования, проведенные в США, показали, что навыки использования взгляда в общении, будучи однажды усвоенными в детстве, на протяжении жизни почти не меняются, даже если человек попадает в другую национальную среду. Иногда это может приводить к недоразумениям и неудобству. Шведы, разговаривая, смотрят друг на друга больше, чем англичане. Индейцы племени навахо учат детей не смотреть на собеседника. У южноамериканских индейцев племен **витуто** и **бороро** говорящий и слушающий смотрят в разные стороны, а если рассказчик обращается к большой аудитории, он обязан повернуться к слушателям спиной и обратить свой взгляд в глубь хижины. Японцы при разговоре смотрят на шею собеседника, куда-то под подбородок, таким образом, что глаза и лицо партнера находятся в поле периферийного зрения. Прямой взгляд в лицо, по их понятиям, невежлив. У других народов такое правило распространяется лишь на определенные случаи общения. Так, у кенийского племени **луо** зять и теща во время разговора должны повернуться друг к другу спиной. У других народов, например у арабов, считается необходимым смотреть на того, с кем разговариваешь. Детей учат, что невежливо беседовать с человеком и не смотреть ему в лицо. Многие замечали, что разговаривать с человеком в непроницаемых темных очках не очень-то приятно. Человек, мало смотрящий на собеседника, кажется представителям контактных культур неискренним и холодным, а "неконтактному" собеседнику "контактный" кажется навязчивым, бестактным, даже нахальным.  
Но у большинства народов существует неписаный закон, своего рода табу, запрещающий в упор рассматривать другого человека, особенно незнакомого. Это считается дерзостью, вызывающим или даже оскорбительным поведением. В средиземноморских странах весьма распространена вера в злую силу "дурного глаза". Согласно этому поверью человек с "дурным глазом" приносит несчастье каждому, на кого пристально посмотрит. Видимо, в этом суеверии нашло отражение то чувство психологического дискомфорта, которое вызывает пристальный взгляд незнакомца.  
Женщины, как правило, используют прямой взгляд гораздо больше мужчин они и чаще смотрят на собеседника, и дольше не отводят глаза. Возможно, это - врожденное отличие, во всяком случае уже с шестимесячного возраста девочки "глазастее" мальчиков. С возрастом эта разница увеличивается.  
Что же показали работы психологов? Оказалось, что взгляд выполняет при беседе функцию синхронизации. Говорящий обычно меньше смотрит на партнера, чем слушающий. Считают, что это дает ему возможность больше концентрироваться на содержании своих высказываний, не отвлекаясь. Но примерно за секунду до окончания длинной фразы или нескольких логически связанных фраз говорящий взглядывает прямо в лицо слушателю, как бы давая сигнал: я заканчиваю, теперь ваша очередь. Партнер, берущий слово, в свою очередь, отводит глаза.  
Слушающий выражает взглядом внимание и одобрение либо несогласие. По глазам можно понять эмоциональное состояние человека. Финский психолог Т. Нумменмаа предъявлял разным людям полоски, вырезанные из фотографий актеров, которых попросили выразить мимикой ту или иную эмоцию. На полосках были видны только глаза. Процент правильных ответов был выше, чем допускала бы случайная отгадка. Очевидно, в передаче эмоций играет роль и вся область лица вокруг глаза.  
Психологи показали, что взгляды помогают поддерживать при разговоре контакт. Взглядом как бы компенсируется действие факторов, разделяющих собеседников. Например, если попросить беседующих сесть по разным сторонам широкого стола, окажется, что они чаще смотрят друг на друга, чем когда они беседуют, сидя за узким столом. В данном случае увеличение расстояния между партнерами компенсируется увеличением частоты взглядов.  
Частота прямых взглядов на собеседника зависит и от того, "выше" или "ниже" себя вы его считаете: старше ли он вас, занимает ли более высокое общественное положение. Группа психологов из Линфилд - колледжа экспериментировала со студентками. Каждой из испытуемых экспериментатор представлял другую, незнакомую ей студентку и просил обсудить какую-либо проблему. Но одним говорили, что их собеседница-аспирантка из другого колледжа, другим ее представляли как выпускницу школы, которая уже не первый год не может поступить в вуз. Если студентки полагали, что их положение выше, чем у партнерши, они смотрели на нее и когда сами говорили, и когда только слушали. Если же они считали, что их положение ниже, то количество взглядов оказывалось при слушании большим, чем при говорении.   
Отсутствие взгляда также может быть сигналом. Можно подчеркнуто отводить глаза, показывая, что игнорируешь партнера, не хочешь иметь с ним дела. Вообще наблюдения в самых разных ситуациях показали, что положительные эмоции сопровождаются возрастанием количества взглядов, отрицательные ощущения характеризуются отказом смотреть на собеседника.   
Зачем изучают язык взгляда? Не только из любопытства. Обучение многим профессиям, например артиста, педагога или журналиста, не должно обходиться без курса науки общения, куда входят и вопросы, связанные с мимикой, манерой поведения и взглядом. Для общения людей, принадлежащих к разным культурам, первостепенное значение приобретает умение безошибочно толковать выражение взгляда собеседника. Как минимум все мы должны знать, что "странный" взгляд собеседника, воспитанного других традициях, не говорит о его враждебности или излишней навязчивости.   
Данные, собранные психологами, позволили подготовить видеомагнитофонные программы для исправления недостатков в манере держаться (бегающие глаза или, напротив, слишком пристальный, "липкий" взгляд). Поскольку такие аномалии бывают связаны с некоторыми неврозами, знание безмолвного языка взгляда приобретает и медицинское значение.  
Результаты этих работ могут найти применение даже в технике. Психологи могут подсказать, например, проектировщикам общественного транспорта, что пассажиров надо размещать в салоне так, чтобы они не были вынуждены в течение всей поездки смотреть друг на друга-это большая психологическая нагрузка (кстати, именно чтобы избежать ее, в метро многие читают или дремлют). Наконец, исследования взгляда внесли свой вклад в разработку систем видеотелефона, убедительно продемонстрировав, насколько важен взгляд в некоторых случаях социального взаимодействия. Когда видеотелефоны, наконец, широко войдут в быт, не окажется ли, что иногда мы будем вызывать к аппарату знакомого лишь для того, чтобы бросить один взгляд - ласковый или требовательный, вопросительный или торжествующий?

# 2. По глазам твоим я прочту тебя

Совершенно не отдавая себе отчета в том, что читаете язык жестов, вы можете распознать душевное состояние человека: страх и печаль, счастье, любовь, ненависть. По облику и поведению человека вы ясно увидите проявления этих чувств без всяких слов. Большую часть невербальной (от лат. “verbua” – слово) информации нам дает выражение лица другого человека. При общении люди преимущественно глядят на лицо собеседника и поэтому способны понять, что он хочет (или не хочет) выразить. Профессиональные игроки в карты настолько хорошо контролируют выражение своего лица, что термин poker face (маска игрока в покер) олицетворяет способность глубоко скрывать истинные чувства. Однако на фотографиях, сделанных скрытой камерой, видно, что даже самые опытные картежники не могут предотвратить расширение зрачков своих глаз, когда к ним попадает особо удачная карта. “Язык взгляда” весьма разнообразен. Так, широко раскрытые глаза характеризуют высокую восприимчивость чувств и рассудка, общую живость. Чересчур раскрытые (“вытаращенные”) свидетельствуют об усилении оптической привязанности к окружающему миру. Прикрытые, “занавешенные” глаза – зачастую признак инертности, равнодушия, высокомерия, скуки или сильного утомления. Прищуренный взгляд означает либо сконцентрированное пристальное внимание (наблюдение), либо (в сочетании со взглядом сбоку) коварство, хитрость. Прямой взгляд с лицом, полностью обращенным к собеседнику, демонстрирует интерес, доверие, открытость, готовность к прямому взаимодействию. Вокруг прямого пристального взгляда давно сложился мистический ореол. Его даже называют “магическим взглядом”. Естественно, есть и обучающие рецепты. Об одном из них рассказывает Игорь Востоков в книге “Секреты целителей Востока”: “Возьмите машинописный лист и в центре его начертите тушью или черными чернилами круг размером с двухкопеечную монету (1,5 см). Повесьте этот лист на расстоянии 2—2,5 м от себя и в течение 15 минут непрерывно и не мигая смотрите на этот черный круг (круг нужно заштриховать черным цветом). Делая это ежедневно, вы выработаете в себе “магический взгляд”. Если таким взглядом женщина, к примеру, посмотрит на мужчину с целью его приворожить к себе, то он навсегда станет ее”. Взгляд сбоку, уголками глаз, свидетельствует об отсутствии полной отдачи, скепсисе, недоверии. Взгляд снизу (при склоненной голове) обнаруживает чувство превосходства, высокомерия, презрения. Уклоняющийся -- выдает неуверенность, скромность или робость, возможно, чувство вины. Важно также не только как собеседники смотрят друг на друга, но и насколько много и часто. Исследования показывают, что во время переговоров люди глядят друг на друга от 30 до 60% времени. Если собеседник встречается с вами взглядом меньше 30% времени, то он, скорее всего, не воспринимает ваши слова. Когда же время составляет более 60%, будьте уверены -- вас внимательно слушают Процесс общения – это движение. В ходе разговора люди меняют позы, жестикулируют, двигают глазами. Одно из открытий американского психотерапевта Милтона Эриксона состоит в том, что движения глаз связаны с типом мышления человека, точнее -- с его основным способом обработки информации. Вероятно, вам приходилось замечать: вы задали собеседнику вопрос, требующий обдумывания, и он перестал смотреть прямо на вас. Он смотрит “сквозь вас” или “уходит в себя”, либо смотрит вверх, как бы пытаясь найти ответ на потолке, либо смотрит в сторону, будто ожидая, что ухо уловит нужный ответ... Понятно, что “уход в себя” – это обращение к своей памяти, внутреннему опыту, способности вообразить или сконструировать что-то новое на основании известного. Взгляд человека достоверно показывает, к какой разновидности памяти или внутреннего опыта он прибегает сейчас. Вы можете проверить это самостоятельно. Задайте кому-нибудь вопросы, заставляющие прибегнуть к зрительной памяти, например: “Какого цвета дверь у соседа напротив?”, “Когда вы в последний раз смотрели на закат?” -- и вместе со словесным ответом вы получите типичный для зрительных воспоминаний взгляд влево вверх (если ваш собеседник правша). То же самое относится и к расфокусированному взгляду, когда человек смотрит прямо перед собой, как бы сквозь вас. Услышав предложение представить себе что-то или сконструировать зрительный образ, например: “Представьте себя на берегу Черного моря”, ваш собеседник посмотрит вправо вверх. Можно предложить партнеру обратиться к слуховому опыту. Вопросы наподобие “вспомни, как звучит” (“Как звонит твой будильник?”, “Какой голос у твоей дочери?”, “Вспомни скрип двери”) уводят взгляд партнера налево по горизонтали, что соответствует слуховому восприятию. Можно сконструировать звук, который мы никогда раньше не слышали. Это достигается вопросами наподобие “Как бы прозвучало ваше имя, если произнести его наоборот?”, “Как бы звенел твой будильник, если накрыть его пластмассовым ведром?” Слуховой конструкции соответствует взгляд направо по горизонтали. Отметьте, что взгляд по горизонтали соответствует обращению к слуховому опыту. Теперь – опыт ощущений движения, прикосновения, температуры, напряжения и расслабления мышц, опыт вкуса и запаха. Эта категория внутреннего опыта называется кинестетической и совпадает с направлением взгляда вправо вниз. Такое направление взгляда можно вызвать вопросами наподобие “Что ты чувствуешь, когда бежишь?”, “Вспомни, как печет летом солнце”. Интересно, что конструкций в кинестетике нет – мы не можем вообразить ощущения, которых не испытывали на самом деле. И наконец, направление взгляда вниз влево, свидетельствующее о том, что человек занят внутренним диалогом: задает себе вопросы или что-то говорит себе. Это направление взгляда совпадает с функцией контроля речи, когда он тщательно подбирает слова, которые собирается произнести. Такое направление взгляда бывает у переводчика во время устного перевода; у докладчика, делающего ответственное сообщение; у интервьюируемого (особенно заметно у неопытных или у тех, кто привык постоянно контролировать себя – “как бы не ляпнуть чего лишнего”). Тогда, возразите вы, если захочешь что-то скрыть – не двигай глазами, это просто. Нет, совсем непросто. Этот навык невозможно проконтролировать. Смотреть прямо — значит ничего не вспомнить, ничего себе не представить, т.е. перестать думать. Можно вести себя и так, но тогда вы выпадаете из процесса общения. Если же хотите поддержать и продолжить общение, вам придется думать, а следовательно, обращаться к внутреннему опыту; соответственно ваши глаза будут двигаться, и все зависит только от знаний и наблюдательности вашего партнера. Интересные описания можно найти в романе Михаила Булгакова “Мастер и Маргарита”. Например, “секретарь редакции Лапшенникова, со скошенными от постоянного вранья глазами”. Или о фельдшерице Прасковье Федоровне, у которой забегали глаза при вопросе Ивана Бездомного о том, что случилось с его соседом по этажу. Вы уже знаете это выражение: “забегали глаза” означает готовность соврать. Теперь будете знать, в каком направлении они бегают: по диагонали, вправо вверх – влево вниз. Наконец, блестящее описание эпизода со сновидением Никанора Ивановича Босого: “Верю! Эти глаза не лгут. Ведь сколько же раз я говорил вам, что основная ваша ошибка заключается в том, что вы недооцениваете значения человеческих глаз. Поймите, что язык может скрыть истину, а глаза – никогда! Вам задают внезапный вопрос, вы даже не вздрагиваете, в одну секунду вы овладеваете собой и знаете, что нужно сказать, чтобы укрыть истину, и весьма убедительно говорите, и ни одна складка на вашем лице не шевельнется, но, увы, встревоженная вопросом истина со дна души на мгновенье прыгает в глаза и все кончено. Она замечена и вы пойманы!” Возьмем чисто жизненную задачу. Муж возвращается с отдыха, и вы его спрашиваете: “Ну, как ты там провел вермя ?” – “Знаешь, очень скучно было...” (опускает глаза вправо вниз)

### 3. Язык взглядов -- это целая наука. Существуют некоторые разновидности взглядов.

Властный магический взгляд успешно используют бизнесмены и политики во время деловых переговоров. Разговаривая с человеком, смотрите на его переносицу. При этом вообразите, что видите там маленькую точку. Но как только заговорит он, отведите взор - например, рассматривайте его одежду, при этом выслушивая собеседника с почтением. Вновь вступив в разговор, опять поднимите взгляд на воображаемую точку. Долгий пристальный взгляд - женщины обычно так смотрят на тех, кому симпатизируют, а мужчины - на тех, кому нравятся сами. Прямой взгляд говорит о заинтересованности и уважении к собеседнику. У человека, который так смотрит на других, прямой характер, он уверен в себе.

Взгляд с прищуром может выражать недоверие и даже коварство. Человек, который смотрит на собеседника прищурившись, хочет выяснить его планы, но скрыть свои.

Блуждающий взгляд выражает либо интерес ко всему сразу, либо его отсутствие.

Широко распахнутые глаза вызывают доверие. Так смотрят актеры и удачливые торговцы.

Косой взгляд можно трактовать по-разному: либо человек не уверен в себе, либо тайком наблюдает за собеседником.

Глаза в глаза. Так смотрят влюбленные. Этот взгляд - серьезное испытание для того, кому он адресован. На человеческом языке он символизируют страстное желание, а в животном мире - крайнюю степень агрессии.

Сексуальный взгляд можно приобрести, потренировавшись перед зеркалом. Научитесь расширять и сужать зрачки, и объект вашего интереса будет сражен наповал. Посмотрите вдаль, а потом в ее (его) глаза - зрачки автоматически изменят размеры, говоря о вашем волнении.

Взгляд, сосредоточенный на разглядывании собственных ногтей или разложенных на столе предметов, говорит, что перед вами задумчивый, погруженный в собственный мир человек. Но иногда он выражает безразличие к собеседнику или теме разговора.

Взгляд исподлобья обозначает недовольство, несогласие, презрение или недоверие.

Опущенный взгляд или привычка смотреть из-под прикрывающей глаза руки, длинного козырька фуражки, очков придает человеку непроницаемый вид, делает его непредсказуемым и даже опасным.

**4. Таинство запаха**

**Язык души и тела**

Мандарины пахнут Новым годом, кожаный мяч – первыми в жизни победами и поражениями, дым костра – таинственными историями, а вокзал – щемящим предчувствием дороги и вечным ожиданием нового. Тайна запаха есть, прежде всего, тайна метафоры. Для человека запахами обладают не только вещества и предметы, но и состояния, настроения, чувства – так несовершенство природного обоняния с лихвой компенсируется мифопоэтическим мышлением. Наделяя запахи магическими свойствами и символическим смыслом, человек превращает их в особый язык, который понятен душе и телу, богам и демонам, духам и теням.