**Поделись улыбкою своей**

Елена Егорова

Задумывались ли вы когда-нибудь, как мы обычно узнаем о том, что чувствует человек, с которым мы общаемся, какие эмоции "кипят" у него в душе? Ну во-первых, конечно, по тому, что он сам сообщает о своих чувствах. Но все-таки это не главное. Прежде всего в оценке эмоций других людей мы ориентируемся на их мимику, в том числе, и на улыбку.

Мимика - это своеобразная и очень точная карта, по которой можно безошибочно и в любой момент "считать" состояние человека. И пусть на словах он вас уверяет, что у него все прекрасно, но даже мельчайшие мимические изменения его лица могут свидетельствовать о прямо противоположном и верим мы именно этому. Итак, мы узнаем о том, какие чувства испытывает человек в основном по тому, как эти чувства проявляются на телесном уровне. Если человек плачет или хмурится, то нам ясно, что у него что-то случилось; если улыбается, значит доволен и т.д. Но, оказывается, не все так просто...

Вот уже около ста лет психологи всего мира спорят на тему: что первично - эмоция или ее физическое проявление. Иными словами: мы улыбаемся потому, что нам весело или нам весело потому, что мы улыбаемся? Начало этому спору положил американский психолог Уильям Джеймс, который заявил: если отсечь от эмоции ее внешнее проявление, то от нее вообще ничего не останется, а наблюдаемые признаки есть не столько следствие эмоции, сколько ее причина. Джеймс рассуждал так (прошу прощения у читателя за небольшой наукообразный экскурс): в ответ на изменение окружающих условий в организме человека безотчетно возникает рефлекторная физиологическая реакция. Сигнал об этой реакции организма поступает в центральную нервную систему, тем самым порождая эмоциональное переживание.

Эта на первый взгляд парадоксальная теория неожиданно нашла свой практический выход у прагматичных американцев. Свои знаменитые, взятые на вооружение не только в Америке, но и во всем мире выкладки блестящий знаток человеческих отношений Дейл Карнеги базирует именно на теории Джеймса. Карнеги сделал одно простое заключение: чтобы вызвать приятное переживание, надо вести себя так, словно оно уже наступило. Как просто, не правда ли? Вам хронически не везет, фортуна повернулась к вам спиной и на душе скребут кошки? Гоните прочь уныние! Улыбайтесь! Улыбайтесь всегда и везде и вы на самом деле почувствуете себя жизнерадостным и полным сил. Тем более, что людям вообще свойственно безотчетно сторониться хмурых лиц, у каждого хватает своих проблем, чужие нам совсем ни к чему. А человек с оптимистичной улыбкой невольно притягивает к себе людей.

Книги Карнеги стали своего рода учебниками жизни, сводом правил поведения для миллионов американцев Политики и бизнесмены, торговцы и рекламные агенты ежеминутно улыбаются своим партнерам и клиентам. Если на лице американца не сияет типичный американский "смайл", то это выглядит по меньшей мере странно и непривычно. Невольно возникает сомнение: неужели улыбчивые американцы действительно более жизнерадостны и оптимистичны, чем мы с вами? Помогает ли им улыбка забыть о своих заботах? Похоже, что нет. Во всяком случае, многочисленные американские психотерапевты и психоаналитики не жалуются на недостаток пациентов. Более того, именно они обнаружили, что сложившаяся манера скрывать свои переживания за дежурной улыбкой нисколько не смягчает душевную боль. Дело в том, что отрицательные эмоции столь же неотъемлемый и даже необходимый элемент человеческой жизни, как и эмоции положительные и их ни в коем случае нельзя игнорировать. Не давая проявиться негативным переживаниям, мы вовсе не избавляемся от них, а загоняем в глубину души, где они благополучно и накапливаются, ожидая своего рокового часа, чтобы вырваться наружу в виде неожиданного нервного срыва или, не дай бог, сердечного приступа.

Так значит, теория Джеймса не верна и выводы Карнеги, мягко говоря, поспешны и неэффективны? И да и нет - однозначного ответа на этот вопрос нет до сих пор, слишком противоречивы те данные, которыми располагают психологи, занимающиеся этой проблемой. Пока ясно одно: психологический механизм образования эмоций не так прост. Дело в том, что набор наших переживаний гораздо богаче и шире, чем спектр телесных реакций. Всем нам хорошо известно, что человек может дрожать от страха (по Джеймсу: "мы боимся, потому что дрожим"). Но ведь бывает дрожь, вызванная, например, сильным гневом или сексуальным возбуждением. А слезы у нас могут вызвать не только горе или печаль, мы с таким же вдохновением плачем от злости, от чувства бессилия или от радости.

Немаловажную роль в телесном выражении наших эмоций играют так же культурные нормы. В Японии, например, проявление печали или боли в присутствии лиц боле высокого положения рассматривается как демонстрация непочтительности. Японец, выслушивающий выговор от начальства должен улыбаться, а у нас такое поведение сочли бы по меньшей мере дерзостью. Оказавшийся в наших краях американец недоумевает: отчего русские так неулыбчивы? А у нашего человека, при виде американского "смайла" на все тридцать два зуба всякий раз просыпается сомнение в искренности такой улыбки. Широкая популярность в России бестселлеров Карнеги не может в одночасье изменить сложившихся национальных традиций в проявлении чувств. Мы привыкли считать, что выражение лица отражает подлинное настроение человека, а не скрывает его. Поэтому улыбка без очевидного повода кажется русскому человеку непонятной и даже неприятной. И таких примеров множество.

Но, с другой стороны, научно установлено, что люди, пребывающие в хорошем настроении гораздо более продуктивно справляются с интеллектуальными задачами. Был проведен такой эксперимент: двум группам испытуемых предложили решить сложную головоломку. При этом одной группе предварительно показали забавную кинокомедию, а другой нет. Как вы думаете, какая группа быстрее справилась с заданием? Та, которая предварительно получила своеобразный веселый "разогрев". Или еще один, весьма показательный эксперимент: испытуемых попросили оценить анекдоты и карикатуры, при этом все они должны были держать во рту карандаш. Но одни получили указание удерживать его зубами, что чисто мимически вызывало некое подобие улыбки, а другие - губами, из-за чего лицо невольно приобретало суровое и угрюмое выражение. В результате первая группа оценила предъявляемые анекдоты и рисунки как гораздо более смешные. Получается, что соответствующее выражение лица, даже если оно было вызвано искусственно, сильно повлияло на общий эмоциональный настрой. Согласитесь - прекрасное подтверждение теории Джеймса.

Одно из бесспорных достоинств улыбки - это то, что она придает позитивное направление любому общению, улыбающийся человек просто кажется нам более симпатичным и располагающим к доверию. Но улыбка улыбке - рознь. Все дело в том, насколько она кажется нам искренней. Ученые, специалисты по выразительным движениям, насчитывают около двадцати вариантов улыбки, но далеко не все эти варианты располагают к общению. Человек, заставляющий себя улыбнуться, "натягивающий" на лицо дежурную улыбку, как правило, заботится лишь о том, чтобы придать соответствующее выражение губам, совсем забывая о верхней половине лица, в частности о глазах. И напрасно, потому что именно это позволяет нам инстинктивно отличить искреннюю улыбку от фальшивой. При настоящей, прочувствованной улыбке, приходят в движение мышцы, заставляющие наши глаза довольно щуриться. А широко открытые глаза в сочетании с улыбкой вызывают у наблюдателя ощущение не только неискренности, но даже угрозы. И для этого есть своя эволюционная основа. У обезьян, например, обнажение зубов в сочетании с упорным рассматриванием партнера широко раскрытыми глазами - однозначный сигнал угрозы. И наоборот , кратковременное закрывание глаз - умиротворяющий элемент мимики. Может быть поэтому широкая улыбка далеко не всегда кажется нам искренней. В следующий раз, когда надумаете улыбнуться не забудьте об этом правиле.

И все же прав был Джеймс со своей теорией эмоций или нет? Можно попробовать поставить на себе небольшой эксперимент. Для этого вам понадобится зеркало, плохое настроение и, желательно, отсутствие в доме близких (чтобы они не забеспокоились при виде вашего "неадекватного" поведения). Итак, у вас крайне плохое настроение? Подойдите к зеркалу и улыбнитесь себе. Не пугайтесь, если ваша улыбка поначалу будет напоминать вам волчий оскал, попробуйте еще раз. Ваша задача - удержать улыбку на лице не менее двух минут. Возможно, вы убедитесь, что по истечении этого срока улыбающееся лицо в зеркале покажется вам вполне искренним, а настроение волшебным образом измениться. В крайнем случае вы просто оцените комизм настоящего момента и, действительно, улыбнетесь от души. Главное при этом помнить, что проблема, вызвавшая ваше плохое настроение таким образом не исчезнет сама по себе и ее все равно придется решать, но в любом случае это лучше делать с оптимистическим настроем на удачу.