Обучение-12

«ДИСТАНЦИОННОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ СОБЕСЕДНИКА…»

К опубликованной прошлый раз программе обучения как разбираться в людях, сегодня Вашему вниманию представляется УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

«ДИСТАНЦИОННОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ СОБЕСЕДНИКА. ШЕСТЬ УРОКОВ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ ОСОБЕННОСТЕЙ ПСИХИКИ И ХАРАКТЕРА ЧЕЛОВЕКА»





Эта книга по сути вся состоит из описания конкретных приемов скрытного тестирования характера и других особенностей психики собеседника прямо во время беседы с ним.



…Когда идет скрытное тестирование

продолжим наше обучение.

КНИГА

как профессионально разбираться в людях (учебное пособие как скрытно протестировать любого человека)

А. Ю. ПАНАСЮК

ДИСТАНЦИОННОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ СОБЕСЕДНИКА. ШЕСТЬ УРОКОВ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ ОСОБЕННОСТЕЙ ПСИХИКИ И ХАРАКТЕРА ЧЕЛОВЕКА

Автор Панасюк Александр Юрьевич

ОГЛАВЛЕНИЕ

ИСХОДНЫЕ ПОЗИЦИИ.

ОСНОВЫ ДИСТАНЦИОННОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКИ

И СТЕПЕНЬ ЕЕ НАДЕЖНОСТИ

1. Для чего нужна диагностика психики собеседника?

2. Об основных терминах

3. О дистанционных методах психодиагностики

4. Виды психодиагностической информации в системе дистанционных методов исследования психики

4.1. Габитарная психодиагностическая информация

4.2. Этологическая психодиагностическая информация

5. Случайность в проявлении психодиагностической информации

6. Человек никогда ничего не делает случайно

7. Дистанционные методы психодиагностики: резюме

8. О данном пособии

УРОК 1. О КАКИХ ОСОБЕННОСТЯХ ПСИХИКИ

РАССКАЖЕТ ВНЕШНИЙ ВИД (ГАБИТУС)

ВАШЕГО СОБЕСЕДНИКА

1. «Встречают по одежке...», т.е. по габитарной психодиагностической информации

2. «Внешность обманчива» – так ли это?

3. Классифицируем габитарную информацию

4. Психофизиогномика – наука о связи телосложения Вашего собеседника с особенностями его психики

4.1. О чем Вам расскажет рост Вашего собеседника

4.2. «Улыбчивая» полнота, или Правда ли, что хорошего человека должно быть много?

4.3. О сутулой спине, или Военный – он и в штатском военный

4.4. Выбираем тактики поведения

5. Психофизиономика: связь черт лица

с особенностями психики Вашего партнера по общению

5.1. «Красота спасет мир» –

что это такое и как это понимать?

5.1.1. Что считать классически красивым в человеке?

5.1.2. Красиво в человеке то, что целесообразно

5.1.3. Красивые – более надежные

5.1.4. Что ожидать от красивого человека в силу закона экспектации

5.2. Учимся психофизиономике у кинорежиссеров

5.2.1. Лоб – хранилище интеллекта

5.2.2. Глаза и глазницы – о чем расскажет их форма

5.2.3. Нос: от носа очаровательного Иванушки-дурачка до носа лауреата Нобелевской премии

5.2.4. О чем расскажет каемка губ собеседника?

5.2.5. Зачем мужчинам «мужественный» подбородок?

6. О каких чертах характера расскажет прическа Вашего визави?

7. Одежда собеседника

7.1. Одежда как критерий оценки принадлежности к определенной социальной группе

7.2. Одежда Вашего собеседника как критерий его отношения к данной встрече

УРОК 2. ПСИХОКИНЕТИКА: УЧИМСЯ ЧИТАТЬ

ПСИХИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СОБЕСЕДНИКА

ПО ОСОБЕННОСТЯМ ЕГО ДВИЖЕНИЙ

(КИНЕТИКИ)

1. Психокинетика: основные положения

1.1. О терминологии

1.1.1. Кинетика

1.1.2. Психокинетика

1.2. Психокинетическая диагностика свойств

и состояний психики

1.2.1. О непреднамеренном характере кинетики человека

1.2.2. Кто управляет нашей кинетикой

1.2.3. Степень постоянства проявления определенных кинетик

1.2.4. Когда определенная кинетика не отражает определенные характеристики психики

1.2.5. Кинетика и вербалика:

соотношение диагностической ценности

1.2.6. Динамическое изменение привычной кинетики

как диагностический симптом

изменения миропонимания человеком

2. Психодиагностическая роль отдельных кинетик

2.1. О чем расскажут привычные и ситуативные

положения головы Вашего собеседника?

2.1.1. Голова: повороты «к» или «от» партнера

2.1.2. Голова, склоненная набок

2.1.3. О чем Вам расскажет «голова агрессора»?

2.1.4. Как выглядят властолюбивые люди,

или Что такое «голова властелина»?

2.1.5. «Голова внимающего»: почему всем нравится?

2.1.6. «Голова президента»: почему так названа?

2.1.7. «Голова кандидата»: о чем расскажет?

2.1.8. «Голова чуждая»:

это тоже информация о человеке

2.2. Психокинетика лица (динамика выражения лица)

2.2.1. Психодиагностическая роль взгляда

Вашего собеседника

2.2.2. Психодиагностическая роль мимики

Вашего собеседника

2.3. Когда руки говорят о человеке больше, чем его язык

2.3.1. «Большой передний замок»:

защита или отчуждение?

2.3.2. «Малый передний замок» – малоинформативный кинетический знак

2.3.3. Если Вы увидите руки в «заднем замке»

2.3.4. Руки в карманах – почему «как хулиган»?

2.3.5. Жест «руки в стороны» Вам тоже кое-что расскажет о менталитете этого человека

2.3.6. Обратите внимание на связку

«рука – голова»

2.3.7. Протянутая ладонь как источник информации

о собеседнике

2.4. О чем Вас проинформирует положение корпуса собеседника

2.5. Как положение ног Вашего партнера может выдать его с головой

2.6. Психодиагностическая роль дистанции, установленной Вашим собеседником

УРОК 3. РЕЧЬ КАК ЛАКМУСОВАЯ БУМАЖКА

СОСТОЯНИЯ И СВОЙСТВ ПСИХИКИ

ВАШЕГО СОБЕСЕДНИКА

1. Психодиагностическая роль молчания (установки партнера на минимизацию своей речевой активности)

2. Что нам даст контент-анализ вербальной составляющей речи Вашего собеседника

2.1. Что такое контент-анализ?

2.2. Примеры использования контент-анализа в психодиагностике

2.2.1. Контент-анализ устной речи

2.2.2. Контент-анализ письменной речи

2.2.3. Контент-анализ заимствований лексикона

3. Психодиагностическая роль «случайных» слов и фраз

4. Диагностируйте состояние психики партнера по анализу нелегитимных слов («слов-паразитов»)

4.1. Нелегитимные слова: определение понятия

4.2. Принцип психологической интерпретации нелегитимных слов

4.3. О каких особенностях психики свидетельствует нелегитимное использование «как бы»?

4.4. Интерпретируем нелегитимное использование «как говорят» («как говорится»)

4.5. Нелегитимное использование слова «короче» и его психологическая интерпретация

4.6. Нелегитимное использование «однозначно» – тоже источник информации о человеке

4.7. Интерпретация нелегитимного использования слова «понимаешь»

5. Психодиагностический анализ

паравербальной составляющей речи

Вашего собеседника

5.1. Паравербалика

5.2. Особенности интонирования речи как психодиагностический симптом

5.3. Громкость речи как проявление отношения к окружению

5.4. Паузы в речи как психодиагностическое средство

5.5. Определяйте вербальный интеллект собеседника по его речи

5.5.1. От интуиции – к рациональному

5.5.2. Интеллектуальный коэффициент – у кого сколько?

5.5.3. Вербальный IQ – как понимать?

УРОК 4. ПОЧЕМУ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ГЛУПОСТИ...

МОЖЕТ, НЕ ОЧЕНЬ УМНЫЕ?

1. Что такое психологическая защита?

1.1. О патогенных микробах и биологической защите

1.2. О «психических микробах» и психологической защите

2. Психологические защиты

2.1. «Рациональное объяснение» («рационализация»)

2.2. «Вытеснение» («забывание»)

2.3. «Вымещение»

2.4. «Уход от реальности»

2.5. «Уход в болезнь»

2.6. «Когнитивная блокада»

УРОК 5. О КАКИХ ОСОБЕННОСТЯХ ЛИЧНОСТИ

РАССКАЖУТ ПРОДУКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ВАШЕГО ВИЗАВИ

1. О чем расскажет серая бумага?

2. Попробуем проанализировать почерк

3. А если Ваш визави художник – Вам, как диагносту, крупно повезло

УРОК 6. КАБИНЕТ ВАШЕГО ВИЗАВИ

КАК ИНСТРУМЕНТ ПСИХОДИАГНОСТИКИ

ЕГО ХОЗЯИНА

1. О вкусах спорят

2. О чем расскажет размер его кабинета?

3. О структуре кабинета

4. Выбор места для беседы – лакмусовая бумажка для оценки менталитета хозяина кабинета

А ЧТО ЖЕ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ НА УМЕ У ВАШЕГО СОБЕСЕДНИКА

(Вместо заключения)

Психодиагностика по особенностям телосложения

Вашего собеседника в целом

Психодиагностика по особенностям черт лица

Вашего собеседника

Психодиагностика по особенностям одежды

Вашего собеседника

Психодиагностика по особенностям положения головы

Вашего собеседника

Психодиагностика по положению рук

Вашего собеседника

Психодиагностика по положению корпуса

Вашего собеседника

Психодиагностика по положению ног

Вашего собеседника

Психодиагностика по выбранной

Вашим собеседником дистанции

Психодиагностика по особенностям речи

Вашего собеседника

Психодиагностика по особенностям проявления у Вашего собеседника тех или иных видов психологической защиты

Психодиагностика по особенностям

продуктов деятельности Вашего собеседника

Психодиагностика по особенностям кабинета

Вашего собеседника

Психодиагностика по выбору Вашим собеседником

места за столом

ПРИЛОЖЕНИЕ

Имидж М. Горбачева в зеркале политической психологии

«Феномен Чубайса» в зеркале психологической науки,

или Об одном из принципов имиджелогии

Шутка как сублимация запретной правды

Притча о зонтике, или Люди не любят говорить «не знаю»

«Мне так удобно сидеть» – что бы это значило?

Правда ли, что «просто ленятся»,

или Ленивых людей не существует

Как Ельцин и Масхадов спорили за место

у стола переговоров

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ИСХОДНЫЕ ПОЗИЦИИ.

ОСНОВЫ ДИСТАНЦИОННОЙ

ПСИХОДИАГНОСТИКИ

И СТЕПЕНЬ ЕЕ НАДЕЖНОСТИ

1. Для чего нужна диагностика психики собеседника?

– А если, автор, я и так умею разбираться в людях…?

– Прекрасно, уважаемый мой оппонент! Если Вы действительно владеете и приемами кинетической психодиагностики, и методами распознавания характера по габитарным характеристикам человека, и техниками вербальной и паравербальной дистанционной диагностики, и другими подобного рода психотехниками, т.е. если Вы владеете психотехнологией дистанционной диагностики, умеете работать на своеобразном «дистанционном полиграфе», а значит – умеете оперативно разбираться в людях, т.е. формировать психологический портрет за минуты общения, то тогда Ваш покорный слуга, во-первых,

весьма рад за Вас и, во-вторых, не смеет больше удерживать Ваше внимание на этом тексте. Действительно, искренне рад…

Ну, а Вас, моих дорогих читателей, я попросил бы задержаться еще на некоторое время; благодарю Вас.

– Хорошо, автор, тогда скажите, а зачем мне это нужно?

– Ну, хотя бы для того, чтобы потом о Вас говорили: «О! Он как настоящий психолог! Всех насквозь видит» (в смысле быстро определяет, кто перед ним, что это за человек).

А если серьезно – то для того, чтобы узнать самые сильные и самые слабые стороны Вашего собеседника (и о них Вы узнаете буквально за 2–3 минуты общения), а узнав, использовать эту информацию для более эффективного воздействия на данного человека, для более эффективного управления его поведением,

например, чтобы легче, допустим, убедить его в своей правоте, или легче добиться, чтобы он делал то, что, с Вашей точки зрения, как раз и нужно делать (а он этого не хочет), или, наоборот, добиться, чтобы он не делал того-то и того-то. Ведь Вы сами же знаете, что к одному человеку нужен один подход, а к другому – иной; с одним обязательно нужно разговаривать твердо и даже жестко (и только так можно добиться от него…), а с другим – Боже упаси так говорить – моментально закроется, уйдет в себя (и потом не «достучаться»), поскольку он, оказывается, по характеру достаточно чувствительная натура и по отношению к нему будет более эффективной тактика «поглаживания» (и тогда он «в доску расшибется», но для Вас обязательно сделает…).

– Вот Вы говорите, автор, что можно узнать за 2–3 минуты… А что, разве не верно говорят: «чтобы узнать человека, нужно с ним пуд соли съесть»?

– Верно, так действительно говорят… только говорят, извините, непрофессионалы.

Конечно, прожив не один десяток лет с человеком бок о бок, встречаясь и общаясь с ним чуть ли не каждый день на протяжении многих лет (за которые и можно съесть с человеком пуд соли), можно многое о нем узнать. Но тем наука и отличается от житейского многолетнего опыта, что «сокращает нам опыты быстротекущей жизни», т.е. вместо многих лет общения, вместо совместного поедания пуда соли – достаточно для владеющего дистанционной психодиагностикой (для профессионального психолога) порой нескольких секунд или нескольких минут взаимодействия с человеком (и даже – без взаимодействия, а лишь посмотрев на него), чтобы получить о нем много информации, той информации, которая и пригодится для выбора нужного подхода к собеседнику. И вот Вам пример.

Представьте картинку: яркий солнечный летний день… Парк, тенистые аллеи, люди гуляют по дорожкам. Правда, в одном месте ветка так низко нависла над аллеей, что пройти и не задеть ее, человеку среднего роста просто невозможно. Давайте понаблюдаем, как люди, прогуливающиеся по парку, проходят это место (где ветка висит низко).

Смотрите: вот идет парочка влюбленных — она и он, идут, о чем-то воркуют, и никого для них на свете не существует. Внимание: сейчас они приблизятся к этой ветке. Она-то пройдет и не заденет, а он... А он – не прерывая разговора, приподнимает рукой над собой эту ветку (см. рис. 1 а), и как ни в чем не бывало они идут дальше... Вот еще одна парочка, тоже увлечены друг другом и никого не видят. Вот они приближаются к этой ветке...

Рис. 1. К вопросу о пуде соли…

и он тоже машинально, не прерывая разговора, но уже не приподнял ветку над собой, а пригнулся (см. рис. 1 б), и как ни в чем не бывало они пошли дальше.

Итак, один автоматически приподнял ветку над собой, а другой — так же, не задумываясь — пригнулся...

Здесь следует обратить внимание на такую важную деталь: оба они совершили эти действия, что называется, автоматически, не задумываясь, машинально, не прерывая разговора.

Ну то, что люди часто делают что-то машинально, — это не новость; машинально одевался на работу, машинально пропустил в дверях женщину, машинально прокомпостировал билет... машинально

приподнял ветку, машинально пригнулся под препятствием…, машинально устранил препятствие... Все эти и им подобные действия у нас вырабатываются в процессе жизнедея-тельности или воспитания. Но не это интересно.

Интересно другое: почему у одного человека выработалось одно автоматическое движение (приподнял ветку, устранил препятствие со своего пути), а у другого — иное (пригнулся под ней, препятствие обошел)?

— Да все очень просто, автор: один всегда стремится все препятствия убирать со своего пути, а другой старается эти препятствия обходить «стороной». И ничего здесь особенного нет!

— Верно, ничего особенного нет. Вы, как и большинство наших учеников, правильно оценили характер этих поступков. Верно: раз они действовали не задумываясь (а так и было), значит, проявляли выработанные со временем собственные реакции на препятствия: кто устраняет, а кто обходит. Так у них вы-работано. А значит, и в других жизненных эпизодах первый будет

– 12 –

чаще устранять препятствия (если, конечно, возможно), точнее, будет стремиться именно к этому, а второй, наоборот, чаще будет стремиться обойти препятствия. Не будем сейчас решать, какая из этих поведенческих стратегий лучше, ведь про одного говорят: «Умный в гору не пойдет, умный гору обойдет», а про другого: «Смелость города берет».

Важен факт, что мы теперь знаем, как каждый из них чаще реагирует на препятствия (коих в нашей жизни и немало). А это, согласитесь, говорит о многом.

И вот как на занятиях с моими слушателями проходит обсуждение этого примера с веткой над аллеей:

– Уважаемые коллеги, вот Вы сейчас получили информацию о том, как каждый из молодых людей в парке преодолевал возникшее препятствие. А теперь давайте представим себе, что они оба пришли к Вам наниматься на работу, а Вам нужен специалист, умеющий проявлять гибкость, изворотливость, дипломатичность. Кого бы Вы – при прочих равных условиях, разумеется, – взяли бы: первого, машинально приподнявшего ветку над собой, или второго, прошедшего под ней пригнувшись?

(Большинство слушателей голосуют за «второго», хотя из примерно тридцати человек два-три говорят «первого», но их голоса тонут в хоре первых.)

– А тогда скажите, коллеги, а какого рода задания Вы бы скорее поручили первому из них, а не второму?

– Ну, там, где надо проявить напор, натиск, оказать давление или что-то выбить… (Последнее как показатель все еще привычного советского принципа выбивать.)

– Прекрасно, коллеги. Тогда еще один вопрос. А кого бы Вы скорее хотели видеть воспитателем в начальной школе – первого из них или второго?

(Хор голосов «второго» заглушает тех нескольких человек, которые, выбирая «первого», хотели бы таким образом видеть воспитателя детей начальных классов этакой доминантной личностью, склонной к силовым решениям проблем воспитания. И это тоже диагностика, только диагностика уже моих слушателей: вот какими они считают необходимым видеть воспитателей, ибо считают, что детей надо воспитывать именно так (с помощью преиму-щественно силовых действий); вот каково их отношение к детям. И не надо специального тестирования.)

– Прекрасно, коллеги, – обращаюсь я к большинству. – Все верно, все правильно говорите. Но обратите внимание на чудо: Вы ведь их видели всего несколько десятков секунд, а получили так много ценной информации, что уже начали ее использовать

– 13 –

на практике! А говорят – «пуд соли». Нет, не пуд соли нужен, чтобы узнать человека, а знание психологии людей, точнее – знание роли информации, содержащейся в их подсознании, и оказывающей влияние на поведение помимо их воли.

— Но ведь этого же мало, уважаемый профессор, чтобы понять, с кем имеешь дело. Да, действительно, несколько секунд наблюдений дали нам такую информацию. Но для того чтобы иметь дело с человеком, этого же недостаточно...

Вот так всегда! Сначала «пуд соли съесть» — и это казалось нормальным, а теперь та же информация получена за несколько секунд — и мало. Верно, мало, если не уметь видеть, не уметь анализировать, выбирать более вероятностную оценку.

Но всему этому можно научиться, если знать, что скрывается за тем или иным действием, за тем или иным сказанным словом (и за несказанным), за... Кстати, Вы обратили внимание на спину второго человека? Нет? А напрасно, ибо в ней кроется ответ на вопрос: почему у него такая реакция и как она возникла? Нет, патологии у него нет (в смысле заболевания спины), лишь плечи постоянно опущены вперед и внутрь. И это тоже о многом сообщает, как и тонкая кайма его верхней губы, как... Впрочем, остановимся. У неподготовленного к восприятию этой информации может легко сложиться мнение, что мы занимаемся гаданием. Нет, всему этому есть и будет дано здесь объяснение. Ничто не случайно в поведении человека, даже «нечаянно» разбитое блюдце не случайно. Но аргументация впереди, а пока — первые выводы.

1. Чтобы узнать человека, не надо есть с ним пуд соли. Многие важные стороны характера человека могут раскрываться за секунды и не в экстремальной, а в обычной, житейской ситуации.

2. Чтобы узнать человека, нужно научиться понимать его действия, его поведение, понимать не на бытовом, а на научно объективном уровне, позволяющем получить о человеке истинную информацию: каков он? кто он? что он за человек?

Вот эту информацию и дадут представляемые в данной книге дистанционные методы диагностики свойств и состояний психики человека, к пониманию которых мы и переходим.

– И что, вот так: посмотрел, и все узнал о человеке!?

– Все о человеке знает только Господь Бог.

– А что же тогда можно узнать за эти несколько секунд?

– …или за несколько минут?

Достаточно много можно узнать о человеке – и о свойствах его психики, и о его психическом состоянии на данный момент общения с Вами…

– 14 –

Вот, например, пришел к Вам новый начальник, или Вы сами принимаете на работу нового сотрудника, или Вы встретились с Вашим возможным (в будущем) партнером по бизнесу, или – и это не менее важно – с Вашей возможно будущей женой (будущим мужем, сударыня), или со специалистом, которого Вы предполагаете сделать Вашим домашним врачом, или личным педагогом-наставником Вашего чада, или с клиентом, покупателем, заказчиком, от общения с которым зависит Ваш бизнес, Ваше материальное или моральное благополучие… И Вы, конечно же, хотите, чтобы этот человек поступал по отношению к Вам, к Вашему делу только так, и ни как иначе… А как он настроен сейчас на Вас? Относится ли он к Вам с должным уважением, почтением или же у него в мыслях: как бы Вас «обойти», а то и «обмануть»…

– И что, вот так можно узнать…?

– Можно, только если позволите, я продолжу о том, что можно узнать. Итак, с помощью этого «дистанционного полиграфа» можно узнать о том, например, что он отрицательно относится к Вашей идее, или наоборот, она ему очень даже нравиться, хотя он старается, чтобы Вы об этом не догадались, или же отрица-тельно относится к Вам лично, или влюблен в Вас, но старается не подавать виду. А то, может, он считает себя по отношению к Вам «удавом», а Вас – «кроликом» или же у него совсем противоположная на Вас установка…

Но тут важно заметить, что его вот такое отношение к Вам, его такая установка на Вас может быть следствием его подобной установки на людей вообще или даже – на весь мир в целом, т.е. следствием

его характера. И это – уже не состояние, а свойство психики, которое можно тоже узнать буквально за несколько минут (а то и секунд: достаточно Вам оценить три параметра рукопожатия Вашего собеседника, или увидеть у него, допустим, «голову агрессора» или «голову президента», или заметить определенную черту на лице, или выявить определенный покрой его одежды, или услышать некоторые его лингвистические заимствования или нелегитимные слова, или посмотреть, как он сел на предложенное ему место…). Принцип: о человеке говорит все. Важно: а) знать, на что обращать внимание и б) иметь научные обоснования именно для такой интерпретации увиденного (и именно научные обоснования, а не чье-то субъективное мнение). И тогда можно узнать, каков он по характеру: добрый или злой, доминантный или зависимый, доброжелателен изначально ко всем людям или подозрителен, можно ли с ним пойти в разведку или лучше поискать для этого другого…, наконец, умный

– 15 –

ли он (поскольку у него, как Вы заметили, «нос лауреата Нобелевской премии») или же интеллектом не отягощенный (о чем Вам сказали не только его речь, но и руки), выражено ли у него чувство собственного достоинства или же он, как говорят психологи, «пристройка снизу» (подчиняющийся обстоятельствам)…

– И что, все это можно узнать? Извините, не верю.

– И правильно делаете, что не верите. И своим ученикам я говорю в самом начале: мне на слово верить запрещено. Все, что я говорю, должно быть доказано: либо наукой (которая и есть в сжатом виде опыт людей), либо логикой, либо автор будет просто апеллировать к Вашему жизненному опыту, которого достаточно и у студента для принятия тех или иных положений и выводов «дистанционного полиграфа». На слово – не верить. Лучше – проверить (вот мой недавний опыт: слышал, говорят, что можно сделать так, чтобы практически бесплатно разго-варивать по телефону (хоть с той же Америкой)… «Ага, говорю я про себя, про бесплатный сыр в мышеловке я уже слышал…». Но… решил не полениться и проверить (поскольку сказал мне об этом человек, которого я уважаю). Не поленился. Поставил себе в компьютер такую программку. И… действительно, бесплатно можно говорить. Вот Вам и сыр в мышеловке! Бесплатный сыр вроде как есть, а мышеловки – нет. А значит, все лучше проверять, а не верить…).

– Ну и насколько вся эта диагностика надежна?

– Понимаю. И отвечаю. Допустим, в самом начале общения с человеком Вы обнаружили у него и такую-то его кинетику (предположим, определенное положение головы или корпуса при разговоре), и такую-то вербалику (предположим, заметили, что он часто употребляет «как бы», или делает постоянно одну и ту же оговорку, или использует такой-то сленг), и такие-то га-битарные сигналы (оценили особенности его прически, особенности ее макияжа, такие-то особенности черт его лица, обратили внимание на его галстук или цвет его сорочки) и… стали (после обучения) извлекать из своей памяти (ну точно, как это делают врачи при постановке диагноза) значения обнаруженных диагностических «симптомов». Так вот, вопрос заключается в том, насколько обоснованна интерпретация: если обнаружено это, то значит, у него – то-то, а если замечено другое – значит, у него в характере… Насколько все это обосновано?

Как-то в одном «учебнике» я прочитал: если у человека ушной завиток справа налево, то значит, человек умный, а если слева направо – смелый. И… точка. А почему так интерпретируется? А потому. И все.

– 16 –

Стоит ли говорить, что Ваш покорный слуга, воспитанный в духе академической психологии, где любое субъективное мнение не принимается, тотчас же закрыл этот «учебник». Так вот, при обучении дистанционной психодиагностике Вам будет даваться только та интерпретационная информация, которая а) имеет научное обоснование, и б) что не менее важно, это научное обоснование будет убедительным для обучающегося. Вот почему я не буду Вам рассказывать, что означает отогнутый назад большой палец (а в упомянутых «учебниках» Вы и об этом прочитаете), не буду, потому что Ваш покорный слуга не знает научно обоснованной интерпретации этого габитарного сигнала; не буду рассказывать и о том, что означают оттопыренные у человека уши (кому не нужны доказательства – пусть читают указанные выше «учебники»), потому что и об этом наука молчит (по крайней мере Вашему покорному слуге об этом из науки не известно). При этом следует заметить, что иногда

представляемая научно обоснованная интерпретация того или иного знака (например, скрещенные на груди руки), будет противоречить распространенной в народе интерпретации (например, скрещенные на груди руки означает замкнутость), и тогда Ваш покорный слуга обязательно представляет аргументацию (убедительную для обучающегося) в опровержение такого понимания данного кинетического сигнала с одновременно обоснованной фактической интерпретации данной кинетики.

Таковы принципы интерпретации получаемой от человека информации, таковы принципы надежности этого «дистанционного полиграфа». И еще раз: на слово автору этой программы – не верить, все будет доказываться, аргументироваться.

5. Случайность в проявлении психодиагностической информации

В ходе тренинговых занятий наши слушатели практически каждый раз отмечают, что детерминантой тех или иных видов психодиагностической информации, причиной ее появления может быть не только та или иная особенность психики человека, но и простая случайность, которая слушателями определяется как альтернатива преднамеренным действиям, вполне осознанным. Вот на высказывания какого рода в этом случае ссылаются наши слушатели: «Я ведь это просто так сказал, безо всякого умысла, случайно обронил эту фразу», «Я даже и не думал тогда, как я держу свою голову; так вот, случайно получилось», «Ну мне просто нравится такая стрижка и все, и ничего тут особенного нет», «Да я и не думал выбирать одежду, одел просто так, безо всякой мысли», «Ну случайно выскочило это «как говорится», что ж тут такого», «Да я совершенно случайно подвернул ногу», «Почему я выбрал это место за столом? Да просто так, случайно» и т.д. и т.п.

Как указывают наши слушатели, поведение человека не всегда определяется особенностями его психики или преднамеренностью: «человек может ведь что-либо сделать чисто случайно, наконец – нечаянно, неумышленно. И делать выводы об особенностях психики человека на основе подобных случайных поступков нельзя».

Повторим, подобная позиция о «случайности многих поступков, действий человека» достаточно распространена, и простым утверждением, что «человек никогда ничего случайно не делает, более того, и с человеком никогда ничего случайно не происходит» разрушить этот стереотип невозможно. Необходимо доказывать, что это не так. Ибо наши слушатели в самом начале обучения твердо уверены, что поведение человека может быть либо преднамеренным, специальным, осознанным, либо случайным. А о том, что поведение человека может быть детерминировано подсознанием (бессознательным) – в лучшем случае слышали, что это самое подсознание управляет чуть ли не каждым шагом человека – не знают, а не зная – не верят, а не веря – не принимают. И тогда выводят принцип: если не преднамеренно – значит, случайно. А поскольку понимают, что люди не всегда

делают что-то преднамеренно, то вот и говорят о случайностях в поведении людей («ну ведь Вы же не скажете, что я уронил и разбил чашку специально, так ведь? А раз так, значит – случайно»). Вот и весь арсенал причин действий поведения человека: или преднамеренно (осознанно), или случайно.

Проблеме «случайности в поведении людей» мы посвятили целую главу в книге «Психология подсознания. Все о подсознании человека» [10]. Но поскольку данная проблема прямо касается вопроса о надежности описываемых здесь дистанционных методов исследования психики, то мы решили изложить здесь несколько скорректированную главу о случайностях в жизнедеятельности человека. Эта информация определенно убедит чита-теля5, что как габитарная, так и этологическая информация, как

внешний вид человека, так и его поведение, во-первых, никогда не бывают случайными, а во-вторых, всегда отражает особенно-сти психики человека. А теперь – к аргументации.

5. Человек никогда ничего не делает случайно

Итак, разве человек не может сделать что-то случайно?

Случайно разбил чашку… Случайно толкнул… Нечаянно разорвал… Ненароком вырвалось словечко… Проявился случайно, непроизвольно этот жест… Наконец – случайно упал кирпич на голову…

Ну о кирпиче мы еще поговорим, а сейчас все-таки обсудим ситуации, когда человек сам что-то случайно сделал. Точнее, когда человек говорит (и искренне – это важно!), что он это сделал «нечаянно», «невольно», «случайно», «не нарочно», «невзначай», «ненароком», а также «неумышленно», «ненамеренно», «непреднамеренно», «без умысла», «без заранее обдуманного намерения»: ударил, сломал, разбил, разорвал, толкнул, ударился, наконец, сказал… Возможно ли такое?

7. Дистанционные методы психодиагностики: резюме

Дистанционные методы оценки свойств и состояний психики людей базируются на:

а) получении через наблюдение двух видов информации: гаБитарной и этологической (поведенческой);

б) соотнесении этих видов информации с особенностями

психики на основе научно обоснованной интерпретации элементов внешнего вида поведенческих реакций данного человека (собеседника).

Психологическая интерпретация особенностей поведения строится с учетом того факта, что большая часть действий человека (в том числе и по созданию своего внешнего вида) детерминирована подсознательными программами поведения, а психологическая интерпретация конституциональных особенностей человека детерминирована связью между анатомией и физиологией, с одной стороны, и психикой – с другой.

Изложенные выше принципы, являющиеся основой дистанционных методов оценки психики, будут конкретизированы при описании отдельных методов исследования свойств и состояний психики собеседника.

Здесь же, в обобщении этих принципов, приведем формулу, которая в психологической науке (особенно западной психологической науке) стала аксиомой: «О человеке говорит все: и его внешность, и его манеры общения, его деятельность и продукты этой деятельности». Важно обладать научно обоснованными данными о связи этих характеристик с теми или иными особенностями психики человека.

При этом еще раз следует подчеркнуть, что формула «О человеке говорит все» справедлива при условии, если человек не оказывает преднамеренного, умышленного, специального, осознанного влияния на характер и содержание описанных выше двух видов информации6. Но есть основание полагать, что

подобного рода сознательный контроль своего поведения, если он и имеет место, захватывает далеко не все сферы поведенческих реакций, не говоря о таких видах габитарной информации, как конституция человека. Данное положение базируется на том, что большинство поведенческих актов людей в обычных, типичных ус-ловиях детерминированы их подсознательными программами поведения. А это в свою очередь означает, что подсознательные программы поведения отражают сущность психики человека, ибо сущностью является типичное (часто проявляемое), а не исключительное (редко наблюдаемое у данного человека).

На страницах данного пособия описание каждой методики дистанционной психодиагностики будет не только связываться с этим теоретическим положением науки о соотношении созна-

СНОСКА 6 Это же правило – учет сознательного влияния испытуемого – неукоснительно используется и при проведении традиционной тестовой психодиагностики, в частности, при использовании проективных психологических тестов.

ния и подсознания, но и обосновываться им, что является одним из методов определения валидности метода исследования7.

УРОК 1. О КАКИХ

ОСОБЕННОСТЯХ ПСИХИКИ

РАССКАЖЕТ ВНЕШНИЙ ВИД

(ГАБИТУС)

ВАШЕГО СОБЕСЕДНИКА

1. «Встречают по одежке...», т.е. по габитарной

психодиагностической информации

Известная фраза «Встречают по одежке...» означает, что вначале человека оценивают по его внешнему виду. И верно, ибо при первом знакомстве (если оно не по телефону), при «первичном восприятии объекта», как говорят специалисты психологи, прежде всего воспринимаются (и оцениваются – произвольно ли, непроизвольно ли, т.е. подсознательно) внешние характеристики объекта: его размер, форма, цвет и т.п. А все это и есть габитус – внешний вид объекта (в том числе и человека).

Другой вопрос, насколько психологическая интерпретация этой габитарной информации («если он выглядит так-то, то это говорит о том, что он такой-то») соответствует действительности, т.е. – словами профессионалов – насколько эта информация валидна, соответствует тому, что есть на самом деле? Насколько данный вид психодиагностики (именуемый иногда «визуальной психодиагностикой» – психодиагностикой на основе оценки зрением) надежен?

Если исходить из второй половины приведенной выше пословицы («встречают по одежке, а провожают по уму»), то получается, что народ не очень-то доверяет габитарной информации, хотя вторая информация (об уме человека) в этой народной мудрости не противопоставляется первой (если, конечно, опустить союз «а»).

2. «Внешность обманчива» – так ли это?

А еще говорят «внешность обманчива», и отсюда: не следует доверять внешности (обманет). А и в самом деле: разве Вы не сталкивались со случаями, когда: «Надо же, ни за что бы не подумал, таким респектабельным на вид выглядел, а оказался...»? Определенно сталкивались. И обратите внимание: утверждение «внешность обманчива» обычно не содержит никаких оговорок отношении вероятности

(кто-нибудь из Вас слышал утверждение: «внешность обманчива с вероятностью в 73%»? или хотя бы «внешность чаще всего обманчива»?). Обычно говорят «внешность обманчива» – и на этом ставят точку. Однако «опыт жизни быстротекущей» показывает, что эта формула – «внешность обманчива» – не абсолютная истина, и даже, как автору кажется, не более вероятная, и даже не средней вероятности, и даже... Впрочем, никого не должна интересовать точка зрения человека, именуемого автором книги, людей должна привлекать не субъективная, а объективная оценка вероятности того, что «внешность обманчива». Иначе говоря, речь идет о надежности габитарной информации для психодиагностики – насколько можно доверять этой информации. И в данном разделе книги мы каждый раз будем оговаривать этот параметр – валидность того или иного вида габитарной информации.

3. Классифицируем габитарную информацию

Выше мы уже представили краткий перечень видов данной информации. Здесь же поговорим о них более подробно.

Прежде всего следует все показатели внешнего вида человека разделить на две группы: те, изменение которых самим человеком практически невозможно, и те, которые могут меняться в зависимости от желания этого человека.

А теперь – о конкретных видах габитарной неизменяемой информации и о ее психодиагностической интерпретации.

4. Психофизиогномика – наука о связи телосложения Вашего собеседника с особенностями его психики

Вначале – о термине «психофизиогномика».

Читателю скорее известен термин «физиогномика» (греч. Physiognomike или physiognomonikee – наука о распознании природных задатков по физическим свойствам, от physis – природа, природные задатки и gnomonikos – сведущий, проницательный), определяемый в некоторых изданиях следующим образом: «в науке древности и некоторых позднейших эпох учение о необходимой связи между внешним обликом человека (и любого животного) и его характером» [3, т. 27, с. 353]. И далее: утверждение новых критериев научности в XVII– XVIII вв. отбросило физиогномику в область житейской эмпирии и художественной интуи-ции. Попытка И.К. Лафатера («Физиогномические фрагменты», 1775–1778) вернуть физиогномике статус науки оказалась несостоятельной» (там же).

Из этих определений следует, что, во-первых, физиогномика (не путать с термином «физиономика», о чем ниже) – это, скажем пока так, учение о связи конституции (а не вообще «внешнего облика человека») с особенностями психики (а не только с особенностями характера, как одного из элементов психики человека), хотя в самом термине «физиогномика» представлена только одна часть – «задатки», природа, конституция (physis), и не представлена вторая часть – психика, а вместо нее – «проницательность» (gnomonikos), т.е. физиогномику следовало бы трактовать как учение о проницательности в оценке задатков (что ж, пусть будет пока так); во-вторых, полагается, что физиогномика – это вовсе не наука, более того, попытки доказать, что это – наука, оказались, как указывается, безуспешными. Правда, было это в восемнадцатом веке, но для Большой Советской Энциклопедии это не имеет значения, не наука это.

Попробуем обратиться к современным специалистам. В Интернете на сайте Глоссарий.ру, раздел «Психодиагностика», под-

СНОСКА 2 Как наиболее информативные и имеющие научное обоснование своей надежности виды информации.

раздел «Визуальная психодиагностика» отмечается, что визуальная психодиагностика – отрасль психодиагностики, основанная на изучении внешних характеристик и облика человека для проникновения во внутреннее психологическое содержание личности. Визуальная психодиагностика использует методы физиогномики, хиромантии, графологии и др.

Таким образом, современные психологи относят физиогномику (наряду с хиромантией) к методам психодиагностики (визуальной), что уже отличается от интерпретации ее «ненаучности» в БСЭ.

Однако, как нам кажется, данный термин должен отражать в себе не только «проницательность» в оценке физики тела, но – что более важно – отражать связь физики тела с психикой, что как раз и представлено в скорректированном нами термине «психофизиогномика».

В итоге: психофизиогномика – это наука о связи физики тела (конституции человека в широком смысле) с психикой человека, или иначе – наука о психологической интерпретации особенностей конституции человека3.

Не вдаваясь в историю, следует отметить, что связь телосложения и психики изучалась многими учеными, но наибольший вклад в это учение внес Э. Кречмер (1888–1964) в своей книге под весьма примечательным названием «Строение тела и характер». Сущность учения Кречмера заключалась в том, что телосложение связано с психикой из-за их общих корней – генов. Однако коммунистическая идеология признать генетическую детерминанту особенностей психики («сознания», как говорили в те годы) не могла (почему – особый разговор, но он увел бы нас в сторону), а поэтому советская наука если и не критиковала учение Кречмера (получившее мировое признание), то явно замалчивала. «Гипотеза Кречмера не получила подтверждения», – так пишут на нескольких сайтах в Интернете, ибо Большая Советская Энциклопедия не знает такого ученого с мировым именем – Э. Кречмера (а вслед за ней и совсем современный Новый энциклопедический словарь [9]).

Такова предыстория психофизиогномики, таково ее определение. А теперь – о ее содержании.

А теперь – к самой интересной части лица – к анализу носа человека. О чем он расскажет?

5.2.3. Нос: от носа очаровательного Иванушки-дурачка до носа лауреата Нобелевской премии

Нос нашего героя (как и нос будущего Вашего собеседника – не забыли, для чего мы все это делаем?) будет оцениваться по двум параметрам: по прямизне спинки носа и по величине носогубного угла. О последнем, о том, что это такое – позже, а сейчас – о спинке носа.

Рис. 5. Нос человека в люди вывел...

На рис. 5 изображены три варианта спинки носа: первый – спинка прогнута (впалый нос, такой, говорят, был у Павла I, и еще художники так рисовали книжного любимца детворы – Иванушку-дурачка, да в сказках и мультиках русских царей изображали примерно с таким носом), второй – с прямой спинкой

(говорят «точеный нос», а еще «римский профиль», «греческий нос», не знаю, правильно ли говорят), третий – противоположность первому: большой, с некоторой горбинкой.

И вот прежде чем задавать вопрос, какой из этих трех носов мы нарисуем на нашем фотороботе, вопрос другой: какой из этих трех считается классически красивым?

На своих тренингах мы еще не встречали иного ответа нежели – «второй» (нос с прямой спинкой, не вогнутый к лицу и не с горбинкой). «А почему, – спрашиваю,– выбираете именно этот, считаете именно его красивым?» – «А потому... потому что целесообразно». – «А какая же тут целесообразность – иметь нос с прямой спинкой?» – «А потому что красиво». Приехали.

Впрочем, нет ничего удивительного в том, что не знают мои слушатели (юристы, бизнесмены, учителя, чиновники), как и не знают мои милые студенты (им-то простительно) ответ на этот вопрос: почему признается классически красивым (и действительно это так, специалисты-художники подтверждали) нос с прямой спинкой. Поговорим.

Оказывается, нос – это очень интересный орган, главная функция которого вовсе не в том, чтобы вдыхать ароматы цветов («нюхать что-либо»). Помнится, когда Ваш автор учился еще в медицинском институте, преподаватель анатомии начал изучение с нами этой части лица с фразы: «Запомните, нос человека в люди вывел!» Как так? А оказывается, все дело в анатомии и физиологии носа.

В носовых ходах, по которым проходит воздух, когда мы дышим носом, есть нервные окончания – рецепторы, которые в виде обонятельного нерва заканчиваются в лобных долях мозга. И когда мы дышим носом, воздух проходит по носовым ходам, рецепторы от движения воздуха раздражаются, и это раздражение передается по обонятельному нерву в лобные доли мозга, ответственные, как мы помним, за интеллект, интеллектуальный анализ. Почему человеку, находящемуся в бессознательном состоянии, дают понюхать нашатырь, чтобы он пришел в себя, «вошел в сознание»? Нашатырь очень сильно раздражает эти рецепторы (во много раз сильнее, чем проходящий при дыхании воздух), происходит мощная стимуляция лобных долей мозга, и человек приходит в сознание. Правда, одновременно происходит параллельная стимуляция дыхательного центра, который расположен в продолговатом мозге. Но... Вспомните, чем характеризуется «тупое лицо» (лицо человека с низким интеллектом, умственно отсталого)? Помимо всего прочего – полуоткрытым ртом. Потому что нос не работает, потому что нет носового дыхания, воздух не проходит по носовым ходам, нет раздражения рецепторов этих носовых ходов и нет стимуляции лобных долей – тех участков мозга, которые ответственны за интеллектуальную деятельность. И для детей с болезнью Дауна (умственная отсталость) тоже весьма характерен полуоткрытый рот. Ребенок ды-шит не носом, а ртом. Почему? Потому что спинка носа у таких больных детей, как правило, уплощенная (вогнутая, прогнутая, и это еще одна характеристика внешнего облика этих больных). Следовательно, носовые ходы не прямые, а извилистые, что затрудняет – нет, не дыхание как таковое, они дышат ртом пре-красно и не страдают от удушья, – затрудняет носовое дыхание со стимуляцией через обонятельный нерв лобных долей.

Итак, если носовые ходы прямые, а не извилистые, то, когда человек дышит носом, воздух свободно проходит, раздражает слизистую оболочку носа, раздражает рецепторы, и это возбуждение по нервным окончаниям передается в лобные доли – генератор интеллектуальной деятельности, который в экстремальной ситуации «запускается» нашатырем, а в обычной – носовым дыханием. Поистине благодаря этому органу, благодаря носовому дыханию человек стал интеллектуальным, сознательным существом. Нос человека человеком сделал, в люди вывел!

И теперь становится понятным, почему классически красивым считается «римский профиль» (рис. 5 б), т.е. нос с прямой спинкой. И теперь понятно, почему этот нос более «целесообразен», чем изображенный на рис. 5 а; дело не столько в красоте как таковой, сколько в целесообразности, в форме и состоянии носовых ходов, которые могут либо затруднять, либо облегчать носовое дыхание: проваленная спинка носа – скорее всего, затрудненное носовое дыхание, слабая стимуляция лобных долей мозга, ответственных за интеллект, за ум человека. А если при этом и лобные доли невелики, то картина глаз вовсе не ласкает. Ну а если нос впалый, а лоб широкий, высокий, выпуклый? Тогда недостаток стимуляции лобных долей компенсируется количеством последних. Именно так можно разрешить противоречие между носом и лбом у великого Сократа. Изображая его лицо, скульпторы показали, что у Сократа глубокая переносица, впалый нос, но какой могучий лоб! Да, анатомия черепной коробки

компенсировала анатомию носа. И Сократ стал Сократом! Ну а нам надо найти соответствующий «нос» на роль тупого, недалекого и при этом хищного, коварного, злого героя. Для наших учеников этот вопрос – не проблема.

– Конечно, нарисуем нос с впалой спинкой, ибо Вы ведь сказали, что он «туповат».

– Только, дорогие коллеги, рисуйте не настолько, чтобы превратить его в «дауна», все-таки не полный же он олигофрен.

– Ну тогда нарисуем как в русских сказках – у Иванушки простофили, который только и умел, что на печи либо «по щучьему велению», или у сказочного русского царя, который не только не может женить свою дочь, но и все царство-то свое запустил. Ведь не случайно художники их так изображали, верно?

– Ох и правы Вы, мои милые слушатели, правы до обидного, ибо смотрите, каков же он – герой русских народных сказок, герой без кавычек, герой, как объект для подражания. Обидно. Ну да ладно, пойдемте дальше, ко второму параметру носа – к носогубному углу...

– Простите, а почему Вы ничего не сказали про третий вариант спинки носа?

Н-да, в трудное они меня поставили положение: и не сказать – нельзя и сказать...

– А это, уважаемые мои коллеги, нос лауреата Нобелевской премии.

– Шутка?

– Да как Вам сказать...

Крупный нос с небольшой горбинкой... Анатомия такого носа: широкие носовые ходы; физиология такого носа: воздух проходит свободно (как в широкую трубу), идет мощное раздражение множества рецепторов, происходит сильная стимуляция лобных долей (может, как при нашатыре), а значит, и мощная стимуляция интеллектуальной деятельности. А значит, мощный интеллект. А какой же лауреат Нобелевской премии без мощного интеллекта? А если у человека мощный интеллект – так ему в самую пору что-то изобретать, да и подавать на Нобелевскую премию. Без шуток.

Вот что замечено: большинство таких лауреатов относятся к таким национальностям, для которых весьма и весьма характерен нос, изображенный на рис. 5 в. Кто-то в Интернете провел весьма интересные подсчеты: какая национальность пропорционально представлена больше всего среди лауреатов Нобелевской премии. Оказалось, что в пропорциональном отношении больше всего таких лауреатов давала еврейская нация (пропорционально к численности данной нации на земле), т.е. нация, для которой характерен нос (рис. 5 в). (И как тут не пожалеть, что у Вашего автора не такой нос, глядишь – был бы шанс стать лауреатом Нобелевской премии. Но увы – носом не вышел.)

Как Вы понимаете, не только для еврейской нации характерен такой нос, но и для многих других, населяющих нашу Россию, и не обязательно среди них лауреаты Нобелевской премии, но и банкиры, если не банкиры, то директора рынков или заведующие торговыми центрами (про которых некоторые «несознательные» москвичи говорят: «захватили тут все!»), в крайнем случае – директор продмага.

– А может, автор, москвичи так против них («лиц кавказской национальности») потому, что и криминал среди них не малый, а?

(Вот, чувствовал, что его вопрос о «носе» (рис. 5 в) до добра не доведет. Но какой же я автор, если буду бежать от таких вопросов; а ведь мне их задают на всех подобных занятиях – от студентов до высокопоставленных чиновников.)

– Верно, криминал есть, только какой: «форточники», «карманники» или те, которые миллиардами управляли, как говорят, например, про М. Ходорковского?21 А ведь согласитесь, уважаемый мой оппонент, для этого нужно обладать совсем недюжим умом, разве не так? Другой вопрос, куда направить ум (как тут не вспомнить модель «Остап Бендер»: в другой ситуации подобный человек мог бы быть прекрасным гендиректором банка, в крайнем случае – отличным следователем, весьма умело выводящим на чистую воду Корейкиных).

А теперь представьте: входит к Вам в кабинет человек с носом лауреата Нобелевской премии. И есть большая вероятность, что к Вам пришел человек с достаточно высоким интеллектом (и есть малая вероятность, что это не так), как и есть малая вероятность высокого интеллекта у человека с впалой спинкой носа (и большая вероятность, что это не так). А мы ведь строим свое поведение с учетом того, что более вероятно (и улицу переходим, и людей оцениваем, когда женимся), и отбрасываем (но не совсем) то, что маловероятно.

Вот и оценивайте психику людей с учетом того, что более вероятно, отбрасывая (но не совсем) то, что маловероятно.

А теперь – о втором параметре носа – величине носогубного угла: угла между носовой перегородкой и верхней губой. Носогубный угол может быть острым (нос как бы нависает над верхней губой), может быть прямым и может быть несколько тупым (рис. 6).

На вопрос, какой носогубный угол вызывает при его восприятии негативизм, все наши слушатели отвечают: «острый». А про лицо с чуть тупым носогубным углом обычно говорят: «симпатичный» («симпатичная»)22. Итак, первый из носогубных углов

СНОСКА 21 Автор далек от мысли полагать, что М. Ходорковский – матерый преступник, убийца

или пособник убийцам, ибо не только суд, сколько время выносит окончательный при

говор (тома реабилитированных – тому порука).

СНОСКА22 Так же оцениваются и те, у которых лишь кончик носа чуть срезан, что создает впечатление тупого носогубного угла.

Рис. 6. Почему у Кощея Бессмертного острый носогубный угол?

(острый) формирует скорее некрасивое лицо23, а второй – симпатичное («милое», «привлекательное»). И такую установку людей на величину носогубного угла, такую стереотипную оценку прекрасно эксплуатировали и эксплуатируют художники и мультипликаторы. Например, у «отрицательного» Кощея Бессмерт-ного, как и у Бабы-Яги, носогубный угол весьма острый, чтобы и трехлетней крохе было понятно: эти персонажи плохие (ибо и у детей такая же установка на острый носогубный угол); а вот у Ивана-царевича – наоборот, всегда чуть туповатый носогубный угол, как и у симпатичной принцессы. Да и «большие» кинорежиссеры это тоже используют при подборе актеров. Вот и мы в нашем фотороботе нарисуем, ясное дело, острый носогубный угол, чтобы и трехлетней крохе, не говоря уж о взрослых, было бы понятно, что этот киногерой – плохой человек.

А теперь, на основе представленной информации и аргументации:

Резюме для психодиагностики. Если в Ваш кабинет вошел человек, у которого прогнутая спинка носа (как на рис. 5 а), то вовсе не обязательно это олигофрен, но вероятность, что у него будут проблемы с пониманием Ваших слов – достаточно большая. И маловероятно, что так будет (проблема понимания Ваших слов), если на пороге Вашего кабинета показался «нос лауреата Нобелевской премии»; если и будут проблемы, то такие же, как и при общении с «головастым».

Ну а если у Вашего собеседника красивый нос (с классически прямой спинкой, как на рис. 5 б), то ожидайте того же, что и от человека с несколько тупым носогубным углом (тоже симпатичным), но не слишком вздернутым носом – как и от любого красивого лица в силу закона экспектации: скорее всего

это будет внимательный, спокойный, хороший человек, в отличие от того, у которого острый носогубный угол.

СНОСКА 23 А как такому человеку быть – речь впереди.

Итак, со лбами, глазами и носами мы разобрались. Даже анатомию отчасти изучили. Создаем далее фоторобот недалекого, злого, коварного и жестокого наемного убийцы. Поговорим о губах.

УРОК 2.

ПСИХОКИНЕТИКА:

УЧИМСЯ ЧИТАТЬ ПСИХИЧЕСКОЕ

СОСТОЯНИЕ СОБЕСЕДНИКА

ПО ОСОБЕННОСТЯМ

ЕГО ДВИЖЕНИЙ (КИНЕТИКИ)

1. Психокинетика: основные положения

1.1. О терминологии

Центральным понятием в анализе этого раздела является «кинетика». Поскольку этот термин еще не статуирован1, т.е. не приобрел официального статуса, а используется чаще как профессиональный сленг типа «у него прекрасная кинетика», «над его кинетикой следует поработать», «его кинетика весьма выразительна», но с другой стороны, он является основным термином в данном разделе, то есть необходимость определить его статус: структуру, положение, состояние.

1.1.1. Кинетика

Термин «кинетика» с греческого kinetikos переводится как «двигательный, приводящий в движение, относящийся к движению» и обычно рассматривается как основная часть механики, включающая динамику – учение о движении тел под действием сил, и статику – учение о равновесии тел под действием сил [3].

В психологии (а также в других смежных науках, например, в имиджелогии) кинетика понимается как область, касающаяся движений или положений различных частей тела человека. Каждый подобный жест, позу или мимику принято назвать кинетическим знаком (например, полуразворот корпуса от собеседника, положение «нога на ногу», потирание пальцами области лба и т.п.).

К числу кинетических знаков, представляющих определенный интерес в контексте нашей книги, следует отнести: положение головы в пространстве, положение рук, ног человека, положение корпуса, а также выражение лица – мимику, включающую улыбку, взгляд и др.

2.1.3. О чем Вам расскажет «голова агрессора»?

«Голова агрессора» – это то положение головы, которое описывается следующим образом: голова чуть наклонена вниз так, что подбородок приближен к груди, и взгляд идет как бы из-под бровей (см. рис. 10).

Когда подобное положение головы демонстрируется (в процессе обучения) слушателям наших курсов и их просят (не давая названия этой «головы») описать психическое состояние человека с такой «головой» исходя из личного опыта, то они, во-первых, называют только отрицательные

Рис. 10. «Голова агрессора»

характеристики состояния психики такого человека, а во-вторых, всегда произносят следующие слова: «недовольный», «агрессивный», «напористый», «раздражительный», «злой», «враждебный», «вредный», «неприязненный».

Их память подсказывает, что чаще они видят подобное положение головы у человека, который в этот момент раздражен, недоволен, настроен агрессивно и т.п. Их опыт говорит: достаточно часто, когда они видели у человека подобное положение головы, они одновременно отмечали у этого человека подобное состоя-ние психики – «враждебность», «агрессивность» и т.п.

Почему когда человек испытывает чувство враждебности, у него непроизвольно возникает, как правило, именно такое положение головы?

Сочетание подобного психического состояния («напористости», «агрессивности») и описанного положения головы (подбородок к груди, взгляд исподлобья) не случайно, а детерминировано биологией (и анатомией) человека.

Когда человек собирается нападать, проявлять агрессию против кого-либо, он в большинстве случаев неосознанно экстраполирует (предвидит) возможную ответную агрессивную реакцию и принимает меры по защите своего организма. Поскольку на теле человека есть одно уязвимое место, атакуя которое, человека можно относительно легко лишить жизни буквально голой рукой – область гортани7, то предвидя возможную ответную агрессию, он прежде всего защищает (разумеется, неосознанно) именно эту область: опускает голову, прикрывает костью нижней челю-

СНОСКА7 Дыхательная трубка (гортань) снаружи защищена лишь слабо выраженными хрящевыми кольцами, разрушить которые (а следовательно, нарушив дыхание, повлечь смерть человека) можно «голой рукой».

сти гортань; в результате возникает положение головы, названное «голова агрессора». Таков психобиологический механизм, обусловливающий сочетание положения «голова агрессора» с психическим состоянием агрессивности (от слабовыраженного в виде «недовольства» до «враждебности»).

Итак, «голова агрессора» отражает состояние психики, в котором проявляется обязательное сочетание чувства «нападения» с чувством «защиты», а не только одно из них. И вот аргументация сказанному: если человек собирается нападать (есть чувство «нападение»), будучи уверенным в своей защищенности (нет чувства «защиты»), то у него вместо «головы агрессора» будет «голова властелина» (голова прямо откинута назад, см. следующий раздел). Если же человек только старается защититься от возможной опасности (есть чувство «защиты») и не испытывает против кого-либо агрессию (нет чувства «нападение»), то в этом случае голова также будет наклонена вперед (для защиты гортани), но взгляд будет опущен («взгляд покорного», как у провинившегося ребенка).

«Голова агрессора», как и любой иной тип положения головы, может быть ситуативным или стационарным.

Ситуативная «голова агрессора» у собеседника может быть вызвана одной из следующих причин.

Первая причина: в данный момент против собеседника проявляется агрессия, и он это видит, ощущает, осознает. Результат: «голова агрессора» как ответ на агрессивную ситуацию.

Вторая причина: собеседнику кажется, что какие-либо действия окружающих носят агрессивный по отношению к нему характер (хотя с точки зрения окружающих это и не так). Ваш покорный слуга нередко видит такие «головы агрессора», когда он входит в аудиторию, которая его не знает, и не очень настроена на позитивное сотрудничество. Результат: у многих из присутствующих изначально наблюдается «голова агрессора» как ответ на мнимую агрессивную ситуацию.

Третья причина: мирно общаясь со своим партнером, собеседник, допустим, высказывает явное свое недовольство кем-то, о ком идет речь, проявляет агрессивный настрой по отношению к некоему третьему лицу (не обязательно участвующему в данном разговоре) или к какой-либо негативной ситуации, которая обсуждается. Результат: «голова агрессора» как проявление негативного отношения к тем или иным элементам темы.

Например, по телевидению показывают, как премьер-министр В. Путин резко осуждает такой-то террористический акт или выражает свое явное недовольство действиями иностранных спецслужб на территории России8 или разговаривает по телефону с одним из руководителей центрального региона России почти сразу после ужасного пожара, говорит о необходимости ликвидировать страшные результаты разбушевавшейся стихии – и мы видим у него «голову агрессора», хотя к собеседнику он, разумеется, агрессивных чувств не испытывает.

Стационарная «голова агрессора», т.е. практически постоянное, привычное агрессивное положение головы независимо от ситуации наблюдается у тех, кто постоянно проявляет агрессию по отношению либо к людям вообще, либо к миру вообще. Таков характер этих людей – агрессивный.

Опросы обучающихся показывают, что к числу этих лиц до недавнего времени относили журналистов Е. Киселева, С. Доренко, А. Невзорова (но никогда не называют ни С. Сорокину, ни Л. Парфенова – не менее известных журналистов), а среди политических деятелей раньше в первую очередь называли президента Б. Ельцина, потом (до гибели) генерала и губернатора А. Лебедя, сегодня первым называют В. Жириновского, а также И. Кобзона, С. Говорухина, Е. Евтушенко (но никогда не называют в этом ряду Г. Явлинского, А. Чубайса9).

А теперь, на основе представленной информации и аргументации:

Резюме для психодиагностики. Если во время разговора у собеседника появилась «голова агрессора» – делайте вывод: это негативная реакция на ситуацию; ищите, где и что такое появилось, что не понравилось Вашему визави. Если же Ваш собеседник и вошел к Вам с «головой агрессора», или подобное положение головы для него привычное, значит он уже изначально испытывает отрицательные эмоции. И порой не так уж важно, чем вызвано такое положение его головы – тем, что он агрессивный по характеру, или тем, что он изначально негативно к Вам относится; важно, что Вы знаете его психическое состояние, и не мне Вас учить (в этой книге, посвященной диагностике) как разговаривать с агрессивным человеком (дам только один совет: никогда не тушите костер бензином). При этом следует учитывать, что для него скорее всего не характерно уважительное, почтительное отношение к людям, внимание

СНОСКА8 Кстати, поскольку премьер-министру В. Путину часто приходится по телевидению выражать свое отрицательное отношение к тем или иным негативным явлениям действительности, и у него при этом часто бывает «голова агрессора», то некоторые наши слушатели даже полагают, что для него «голова агрессора» – привычная поза, что совсем не так.

СНОСКА9 Последнее весьма примечательно: к Чубайсу многие испытывают не самые лучшие чувства и готовы видеть в нем агрессора, но никогда не приписывают ему «голову агрессора», ибо не свойственно Чубайсу такое положение головы (как и не свойственна, значит, агрессивность).

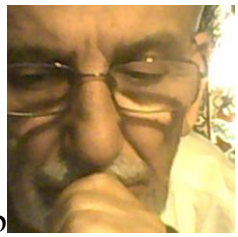
к окружению, а также чувство самоуважения (чувство собственного достоинства).

2.1.4. Как выглядят властолюбивые люди, или Что такое «голова властелина»?

Дорогой мой читатель, продолжить чтение можно, написав об этом автору - профессору Панасюку Александру Юрьевичу - на 08-11-40@mail.ru

А пока с удовольствием отвечу на Ваши вопросы, или на высказанное Вами мнение, когда если Вы напишите несколько строк автору - профессору Панасюку Александру Юрьевичу на его почту 08-11-40@mail.ru или позвоните мне +79166840920. Благодарю.

А также смотрите ссылку https://2lead.ru/experts/panasyuk-aleksandr.html

Ваш автор 

Ключевые слова: #Психология, #психодиагностика; #психотехнологии_общения; #скрытное_тестирование_собеседника. #тестирование, #дистанционное_обучение; #дистанционная_психодиагностика; #общение, #дистанционное_тестирование_собеседника, #подсознание, #психофизиономика, #психофизиогномика, #психокинетика, #голова_агрессора, #нос_лауреата_Нобелевской_премии, #нелегитимные_слова, #проф_А_Панасюк, #неинструментальный_полиграф, #разбираться_в_людях, #сканирование_подсознания, #скрытное_сканирование_психики.

Ключевые слова: #Психология; #психодиагностика; #психотехнологии_общения; #скрытное_тестирование. #тестирование, #дистанционное_обучение; #дистанционная_психодиагностика; #общение, #дистанционное_тестирование_собеседника.