



**А.Ю. ПАНАСЮК**

**ДИСТАНЦИОННОЕ**  
**ТЕСТИРОВАНИЕ**  
**СОБЕСЕДНИКА**

*ШЕСТЬ УРОКОВ*  
*ПО ВЫЯВЛЕНИЮ*  
*ОСОБЕННОСТЕЙ ПСИХИКИ*  
*И ХАРАКТЕРА ЧЕЛОВЕКА*

*Ваш собеседник – это ваш  
посетитель,  
чиновник, принимающий вас у себя,  
ваш новый начальник,  
ваш новый подчиненный,  
ваш будущий муж (или будущая  
жена),  
ваш новый домашний врач,  
ваш новый партнер по бизнесу,  
новый учитель вашего сына...*

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ  
«ИН-ФОЛИО»  
2011

УД 159.9:80  
К 88.53  
П16

*Панасюк Александр  
Юрьевич* – доктор  
психологических наук,  
профессор

**Панасюк А.Ю.**

**Дистанционное тестирование  
собеседника.** Шесть уроков по  
выявлению особенностей психики и  
характера человека. / А.Ю. Панасюк. –  
Волгоград: Издательский Дом «Ин-  
Фолио», 2011. – 304 с: илл.

Вы хотите знать, о чем на самом деле думает человек, с которым вы беседуете? Хотите знать, как он на самом деле относится к вам, к тому, о чем вы с ним говорите? Вы хотите знать, что от него можно ожидать при взаимодействии в будущем?

О том, как получить такую информацию, профессионально изложено в настоящем пособии, являющемся своеобразным учебником по освоению методов определения характера и других свойств психики человека, которыми мог бы воспользоваться любой неспециалист в области психодиагностики в любой момент общения с другим человеком (как своеобразным «дистанционным полиграфом»).

Пособие предназначено тем, кто работает с людьми и для кого разбираться в людях – профессиональная необходимость (предприниматели, педагоги, политики, руководители, юристы), студентам, которые выбрали себе подобную профессию, а также всем, кому важно и интересно разбираться в людях, с которыми сталкиваешься каждый день.

**УДК  
159.9:80**

**ББК  
88.53**

© Все права защищены. Книга не может быть воспроизведена полностью или частично в каком бы то ни было формате без письменного разрешения правообладателя.

**ISBN 978-5-903826-48-3**  
А.Ю., 2011

© Панасюк

© Издательский Дом «Ин-Фолио»,  
2011 ©  
Оформление,  
Издательский  
Дом «Ин-Фолио»,  
2011

# **ОГЛАВЛЕНИЕ**

## **ИСХОДНЫЕ ПОЗИЦИИ. ОСНОВЫ ДИСТАНЦИОННОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКИ И СТЕПЕНЬ ЕЕ НАДЕЖНОСТИ .....**

**10**

**1. Для чего нужна диагностика психики  
собеседника? .....**

**10**

**2. Об основных терминах .....**

**18**

**3. О дистанционных методах  
психодиагностики .....**

**19**

**4. Виды психодиагностической  
информации в системе дистанционных  
методов исследования психики .....**

**20**

**4.1. Габитарная психодиагностическая  
информация .....**

**20**

**4.2. Этологическая психодиагностическая  
информация .....**

**22**

**5. Случайность в проявлении  
психодиагностической информации .....**

**23**

**6. Человек никогда ничего не делает случайно**

**24**

**7. Дистанционные методы психодиагностики:  
резюме .....**

**35**

**8. О данном пособии .....**

**37**

# **УРОК 1. О КАКИХ ОСОБЕННОСТЯХ ПСИХИКИ**

## **РАССКАЖЕТ ВНЕШНИЙ ВИД (ГАБИТУС) ВАШЕГО СОБЕСЕДНИКА .....**

**38**

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

**38**

**2. «Внешность обманчива» – так ли это? .....**

**38**

**3. Классифицируем габитарную информацию**

**39**

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

**40**

**4.1. О чем Вам расскажет рост Вашего собеседника .....**

**41**

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

**46**

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

**48**

**4.4. Выбираем тактики поведения .....**

**51**

**5. Психофизиогномика: связь черт лица с особенностями психики Вашего партнера по общению .....**

**52**

**5.1. «Красота спасет мир» – что это такое и как это понимать? .....**

**53**



5.1.1. Что считать классически красивым в человеке? .....	53
5.1.2. Красиво в человеке то, что целесообразно .....	54
5.1.3. Красивые – более надежные .....	56
5.1.4. Что ожидать от красивого человека в силу закона экспектации .....	57
5.2. Учимся психофизиономике у кинорежиссеров .....	59
5.2.1. Лоб – хранилище интеллекта .....	60
5.2.2. Глаза и глазницы – о чем расскажет их форма .....	63
5.2.3. Нос: от носа очаровательного Иванушки-дурачка до носа лауреата Нобелевской премии .....	67
5.2.4. О чем расскажет каемка губ собеседника? .....	73
5.2.5. Зачем мужчинам «мужественный» подбородок? .....	83
6. О каких чертах характера расскажет прическа Вашего визави? .....	85
7. Одежда собеседника .....	89
7.1. Одежда как критерий оценки	

принадлежности к определенной  
социальной группе .....  
90

7.2.Одежда Вашего собеседника как  
критерий его отношения к данной встрече  
.....  
93

## **УРОК 2. ПСИХОКИНЕТИКА: УЧИМСЯ ЧИТАТЬ**

**ПСИХИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ  
СОБЕСЕДНИКА  
ПО ОСОБЕННОСТЯМ ЕГО  
ДВИЖЕНИЙ  
(КИНЕТИКИ) .....**  
98

1. Психокинетика: основные положения .....  
98

1.1..... **О**  
терминологии .....  
98

1.1.1.Кинетика .....  
98

1.1.2.Психокинетика .....  
99

1.2.  
.....

**Психокинетическая диагностика  
свойств  
и состояний психики .....**  
99

1.2.1.О непреднамеренном характере  
кинетики человека .....  
100

1.2.2.Кто управляет нашей кинетикой .  
101

1.2.3.Степень постоянства проявления  
определенных кинетик .....  
102

**1.2.4. Когда определенная кинетика не  
отражает определенные  
характеристики психики .....  
104**

**1.2.5. Кинетика и вербалика:  
соотношение диагностической  
ценности .....  
105**

**1.2.6. Динамическое изменение  
привычной кинетики  
как диагностический симптом  
изменения миропонимания  
человеком .....  
107**

**2. Психодиагностическая роль отдельных  
кинетик .....  
108**

**2.1. О чем расскажут привычные и  
ситуативные  
положения головы Вашего собеседника?  
.....  
108**

**2.1.1. Голова: повороты «к» или «от»  
партнера .....  
109**

**2.1.2. Голова, склоненная набок .....  
110**

**2.1.3. О чем Вам расскажет «голова  
агрессора»? .....  
111**

**2.1.4. Как выглядят властолюбивые люди,  
или Что такое «голова властелина»?  
.....  
115**

**2.1.5. «Голова внимающего»: почему всем  
нравится? .....  
117**

**2.1.6. «Голова президента»: почему так  
названа? .....  
121**

**2.1.7. «Голова кандидата»: о чем**

расскажет? .....	124
2.1.8.«Голова чуждая»: это тоже информация о человеке .	126
2.2. Психокинетика лица (динамика выражения лица) .....	127
2.2.1. Психодиагностическая роль взгляда Вашего собеседника .....	128
2.2.2. Психодиагностическая роль мимики Вашего собеседника .....	128
2.3. Когда руки говорят о человеке больше, чем его язык .....	130
2.3.1. «Большой передний замок»: защита или отчуждение? .....	131
2.3.2.«Малый передний замок» – малоинформативный кинетический знак .....	133
2.3.3.Если Вы увидите руки в «заднем замке» .....	135
2.3.4.Руки в карманах – почему «как хулиган»? .....	136
2.3.5.Жест «руки в стороны» Вам тоже кое-что расскажет о менталитете этого человека .....	

	137
<b>2.3.6. Обратите внимание на связку</b>	
«рука – голова» .....	
	139
<b>2.3.7. Протянутая ладонь как источник</b>	
<b>информации</b>	
<b>о собеседнике .....</b>	
	141

- 2.4.О чем Вас проинформирует положение  
корпуса собеседника .....  
143**
- 2.5.Как положение ног Вашего партнера  
может выдать его с головой .....  
146**
- 2.6.Психодиагностическая роль  
дистанции, установленной Вашим  
собеседником .....  
152**

**УРОК 3. РЕЧЬ КАК ЛАКМУСОВАЯ  
БУМАЖКА  
СОСТОЯНИЯ И СВОЙСТВ  
ПСИХИКИ  
ВАШЕГО СОБЕСЕДНИКА .....  
159**

- 1.Психодиагностическая роль молчания  
(установки партнера на минимизацию  
своей речевой активности) .....  
160**
- 2.Что нам даст контент-анализ вербальной  
составляющей речи Вашего собеседника ..  
162**
- 2.1.Что такое контент-анализ? .....  
162**
- 2.2.Примеры использования контент-  
анализа в психодиагностике .....  
163**
- 2.2.1.Контент-анализ устной речи .....  
163**
- 2.2.2.Контент-анализ письменной речи  
166**
- 2.2.3.Контент-анализ заимствований  
лексикона .....  
171**

- 3. Психодиагностическая роль «случайных» слов и фраз .....  
174**
- 4. Диагностируйте состояние психики партнера по анализу нелегитимных слов («слов-паразитов») .....  
176**
- 4.1. Нелегитимные слова: определение понятия .....  
176**
- 4.2. Принцип психологической интерпретации нелегитимных слов ...  
177**
- 4.3. О каких особенностях психики свидетельствует нелегитимное использование «как бы»? .....  
178**
- 4.4. Интерпретируем нелегитимное использование «как говорят» («как говорится») .....  
179**
- 4.5. Нелегитимное использование слова «короче» и его психологическая интерпретация .....  
181**
- 4.6. Нелегитимное использование «однозначно» – тоже источник информации о человеке .....  
181**
- 4.7. Интерпретация нелегитимного использования слова «понимаешь» .....  
182**

<b>5. Психодиагностический анализ паравербальной составляющей речи Вашего собеседника .....</b>	<b>185</b>
<b>5.1. Паравербалика .....</b>	<b>185</b>
<b>5.2. Особенности интонирования речи как психодиагностический симптом .....</b>	<b>185</b>
<b>5.3. Громкость речи как проявление отношения к окружению .....</b>	<b>187</b>
<b>5.4. Паузы в речи как психодиагностическое средство .....</b>	<b>190</b>
<b>5.5. Определяйте вербальный интеллект собеседника по его речи .....</b>	<b>191</b>
<b>5.5.1. От интуиции – к рациональному .</b>	<b>191</b>
<b>5.5.2. Интеллектуальный коэффициент – у кого сколько? .....</b>	<b>191</b>
<b>5.5.3. Вербальный IQ – как понимать?</b>	<b>193</b>

## **УРОК 4. ПОЧЕМУ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ГЛУПОСТИ...**

**МОЖЕТ, НЕ ОЧЕНЬ УМНЫЕ? .....**  
**196**

<b>1. Что такое психологическая защита? .....</b>	<b>198</b>
<b>1.1. О патогенных микробах и биологической защите .....</b>	<b>199</b>
<b>1.2. О «психических микробах» и</b>	

психологической защите .....  
199

2.

Психологические защиты .....  
200

2.1.«Рациональное объяснение»  
(«рационализация») .....  
200

2.2.«Вытеснение» («забывание») .....  
203

2.3.«Вымещение» .....  
207

2.4.«Уход от реальности» .....  
211

2.5.«Уход в болезнь» .....  
214

2.6.«Когнитивная блокада» .....  
219

## **УРОК 5. О КАКИХ ОСОБЕННОСТЯХ ЛИЧНОСТИ**

**РАССКАЖУТ ПРОДУКТЫ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ВАШЕГО ВИЗАВИ** .....  
229

1.О чем расскажет серая бумага? .....  
229

2.Попробуем проанализировать почерк .....  
230

3.А если Ваш визави художник – Вам, как  
диагносту, крупно повезло .....  
233

**УРОК 6. КАБИНЕТ ВАШЕГО ВИЗАВИ  
КАК ИНСТРУМЕНТ  
ПСИХОДИАГНОСТИКИ  
ЕГО ХОЗЯИНА .....  
237**

**1.О вкусах спорят .....  
237**

**2.О чем расскажет размер его кабинета? .....  
239**

**3.О структуре кабинета .....  
240**

**4.Выбор места для беседы – лакмусовая  
бумажка для оценки менталитета хозяина  
кабинета .....  
243**

**А ЧТО ЖЕ В  
ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ НА УМЕ  
У ВАШЕГО СОБЕСЕДНИКА  
(Вместо заключения) .....  
255**

**Психодиагностика по особенностям  
телосложения  
Вашего собеседника в целом .....  
255**

**Психодиагностика по особенностям черт лица  
Вашего собеседника .....  
256**

**Психодиагностика по особенностям одежды  
Вашего собеседника .....  
258**

**Психодиагностика по особенностям  
положения головы  
Вашего собеседника .....  
258**

**Психодиагностика по положению рук  
Вашего собеседника .....  
261**

<b>Психодиагностика по положению корпуса Вашего собеседника .....</b>	<b>262</b>
<b>Психодиагностика по положению ног Вашего собеседника .....</b>	<b>262</b>
<b>Психодиагностика по выбранной Вашим собеседником дистанции .....</b>	<b>263</b>
<b>Психодиагностика по особенностям речи Вашего собеседника .....</b>	<b>263</b>
<b>Психодиагностика по особенностям проявления у Вашего собеседника тех или иных видов психологической защиты .....</b>	<b>266</b>
<b>Психодиагностика по особенностям продуктов деятельности Вашего собеседника .....</b>	<b>267</b>
<b>Психодиагностика по особенностям кабинета Вашего собеседника .....</b>	<b>268</b>

**Психодиагностика по выбору Вашим  
собеседником**

**места за столом .....  
269**

**ПРИЛОЖЕНИЕ .....  
270**

**Имидж М. Горбачева в зеркале политической  
психологии .....  
270**

**«Феномен Чубайса» в зеркале  
психологической науки,  
или Об одном из принципов имиджелогии ...  
276**

**Шутка как сублимация запретной правды ..  
285**

**Притча о зонтике, или Люди не любят  
говорить «не знаю» .....  
286**

**«Мне так удобно сидеть» – что бы это  
значило? .....  
288**

**Правда ли, что «просто ленятся»,  
или Ленивых людей не существует .....  
290**

**Как Ельцин и Масхадов спорили за место  
у стола переговоров .....  
292**

**ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ .....  
293**

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ  
ЛИТЕРАТУРЫ .....  
296**

## **ПРИЛОЖЕНИЕ-2**

***О КНИГАХ АВТОРА (и о том, как их можно приобрести) – в конце книги.***

***О ПРОГРАММАХ ОБУЧЕНИЯ (и о том, как можно пройти такое обучение у Вашего покорного слуги) – в конце книги***



*Моей дорогой Альбине  
Кузьминичне – Жене,  
Другу и Главному  
Советчику –  
посвящается*

## **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 закрывается, 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...

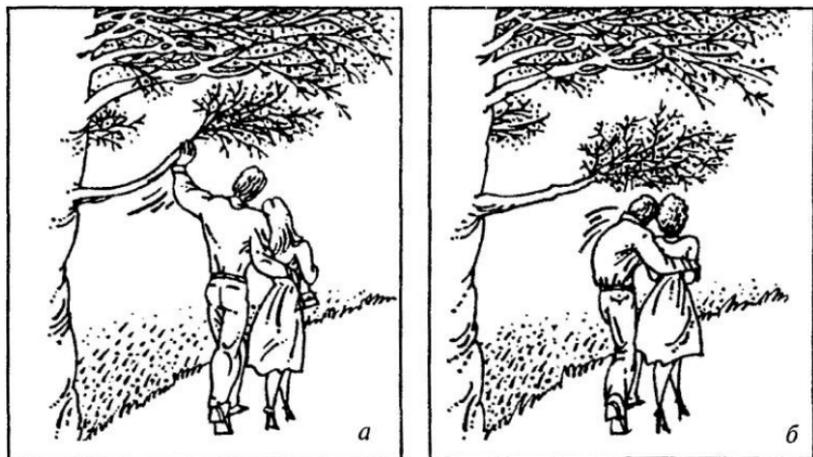


Рис. 1. К вопросу о пуде соли...

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 жизнедеятельности 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 выработано. А значит, и в других жизненных эпизодах первый будет

*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 такой 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 преимущественно 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

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 блюдо 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 объ-

ективном 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...

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 нравится, хотя он старается, чтобы Вы об этом не догадались, или же отрицательно 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

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 разговаривать 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 габитарные 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.

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.

**– И что, Вы уверены, что эти Ваши доказательства убедительны?**

– Уверен. И вот почему. Во-первых, мало

кто будет спорить по поводу обоснованности следующего утверждения: «если «А» больше «Б», то «Б» будет меньше «А»». А во-вторых, сформулированные аргументы были многократно – извините – «обкатаны» не на одной сотне обучающихся: сначала в аудитории (на моих слушателях в юридической академии и на моих студентах – а это, ох, не простые аудитории), а затем уже в процессе дистанционного обучения. И теперь у меня есть основание утверждать: представляемые в ходе обучения доказательства являются убедительными для обучающихся (к счастью, среди моих учеников мне практически не попадались те, кто утверждал бы: «А я все равно не верю! А я все равно считаю, что это не так!»). Хотя, должен сказать, что я и до сих пор время от времени (но теперь уже явно реже) вношу некоторые изменения в те или иные форму-

лировки аргументов (обратите внимание – не в сами аргументы, а в форму их преподнесения). Так что у меня есть доказательства убедительности моих... доказательств. И будете Вы с этими доказательствами встречаться чуть ли не на каждой странице этой книги.

А пока – о терминологии, или: чтобы говорить на одном языке...

## 2. Об основных терминах

**Психодиагностика** (психологическая диагностика) – процедура определения (*diagnosis* – определение, распознавание) особенностей психики человека, ее свойств и состояний (вовсе не обязательно патологических). По результатам психодиагностики ставится психологический диагноз, т.е. создается «психологический портрет» человека с той или иной степенью полноты.

**Свойства психики** – такие характеристики психики человека, которые у человека постоянны, практически не меняются при жизни или же меняются, но очень медленно, малозаметно (например, темперамент, характер взрослого человека и т.п.).

**Состояния психики** – такие характеристики психики человека, которые могут меняться если не ежесекундно, то определенно ежеминутно, ежедневно (например, настроение человека, его эмоции, его настрой на собеседника, отношение к данной теме разговора, к данному предмету и т.п.).

Психодиагностика (как и медицинская диагностика – понятие, более знакомое каждому) осуществляется с помощью психодиагностических методов (методик, тестов и т.п.). Обычно под психодиагностическими методами имеют в виду психологические тесты.

**Психологические тесты** – специальным образом сконструированные инструменты исследования (если продолжать аналогию с

медициной – как, например, рентгеновский аппарат, который является самым известным диагностическим инструментом);

Существует психологический стереотип: психодиагностика осуществляется психодиагностическим инструментарием – психодиагностическими тестами (компьютерными, бумажными и т.п.). Описанию этих тестов и посвящены все учебники, пособия, словари по психодиагностике [2], предназначенные для специалистов-психологов (некоторые из таких тестов, как, например, тест Роршаха, требуют длительного специального обучения, что и осуществляется при подготовке психологов-тестологов).

**Процедура** психологического тестирования – это, как правило, создание или имитация специальных условий, при которых у человека могут проявляться те или иные свойства или состояния психики. По сути тестирование – это всегда моделирование по-

веденческих реакций испытуемого в строгом соответствии с инструкциями по данному тесту, что и делается профессиональным психологом-тестологом (например, инструкция тестируемому: «Представьте, что Вы встретили в лесу..., что Вы будете делать?») – моделирование поведенческих реакций; «Сложите из этих предметов вот такую фигуру» – моделирование конструктивных операций, которые людьми совершаются каждый день, и т.п.).

Ну а если возникла необходимость провести психодиагностику *extempore* («прямо сейчас») или в ситуации, когда пригласить профессионального психолога не представляется возможным (например, ситуация проведения деловых переговоров), или когда психодиагностика может вызвать нежелательные реакции (например, ситуация знакомства в профессиональном или бытовом плане), или когда просто нет профессионального психолога-тестолога (профессия не очень распространенная), или когда по техническим причинам невозможно обратиться к психологу (например, в салоне самолета, за столом деловых переговоров), а необходимо получить психологическую информацию о человеке, о собеседнике? Во всех этих и им подобных ситуациях воспользоваться традиционной психодиагностикой с использованием психологических тестов – специальных инструментов – не представляется возможным. И тогда... Тогда остается уповать только на наблюдательность, на собственное внимание, чтобы буквально за несколько минут общения (а может, даже и секунд) узнать, что же за человек перед Вами на самом деле... либо на знание психотехнологий неинструментальной, дистанционной психодиагностики, чему и посвящена эта книга.

### **3. О дистанционных методах психодиагностики**

Дистанционные методы психодиагностики

как *класс методов* до сих пор не выделялись в той ветви психологической науки, которая именуется «Психодиагностикой», хотя отдельные методы используются и самими психологами-тестологами и имеют достаточно строгое научное обоснование. Данное пособие является первым подобного рода учебником по дистанционной психодиагностике (по сути речь идет об альтернативной или нетрадиционной психодиагностике), хотя мои коллеги – профессиональные психологи – встретят здесь немало знакомых им вещей<sup>1</sup>.

*Сущность* этого вида психодиагностики: исследователь (в роли которого может выступить любой человек после освоения данного учебного пособия) для получения *психодиагностической информации* о психике своего собеседника (визави), не создавая специальных условий для диагностики, лишь наблюда-<sup>1</sup> Особенно те из моих коллег, которые хорошо знакомы с западной психологией.

ет (смотрит), слушает (что и как говорит собеседник), анализирует поступающую от того информацию (в отличие, повторимся, от традиционной психодиагностики, где, как правило, исследователь получает информацию только после того, как вынудит испытуемого совершить те или иные действия).

#### **4. Виды психодиагностической информации в системе дистанционных методов исследования психики**

Дистанционные методы исследования психики собеседника основываются на анализе и оценке двух видов психодиагностической информации: габитарной (от лат. *habitus* – внешность, внешний вид) и этологической (от греч. *ethos* – обычай, нрав, характер), т.е. поведенческой<sup>2</sup>.

Рассмотрим сущность каждого из этих двух видов информации.

##### **4.1. Габитарная психодиагностическая информация**

Под понятием «габитарная психодиагностическая информация» имеется в виду информация о внешнем облике собеседника. Этот вид информации включает в себя два следующих блока информации:

1. Информация, которая источником (человеком) не может произвольно в любой момент изменяться. Сюда относится:

- информация об общем телосложении человека, т.е. конституциональная информация (рост человека, полнота и т.п.);

- информация о чертах лица (например, форма подбородка, носа<sup>3</sup> и т.п.).

2. Информация, которая источником (человеком) может произвольно изменяться. Сюда относится:

- информация о характере одежды;

- информация о причёске собеседника.

Поскольку любая диагностика (в том числе и психодиагностика) – это всегда соотнесение информации, полученной от объекта

исследования, с информацией, характерной для объектов такой-то категории или для таких-то состояний объектов, то этот принцип полностью распространяется и на дистанционную психодиагностику. Воспринимая при встрече с собеседником перечисленные выше (а также и другие) блоки информации и соотнося их – *в соответствии с данными психологической нау-*<sup>2</sup> Этология – наука о поведении живых организмов в их естественной среде обитания, в понятие которой включается не только физическая среда, но и социальное взаимодействие [16, с. 1037].<sup>3</sup> Об исключениях см. далее.

ки — с теми или иными особенностями психики человека, исследователь (наблюдатель) ставит диагноз, создает психологический портрет своего визави.

Но как и при любой другой диагностике, необходимо постоянно решать задачу о степени достоверности полученных результатов при подобном соотнесении информации, полученной от собеседника («спинка его носа вогнутая..., темп речи замедленный..., пиджачок помятый..., сидит на краешке стула...») и полученной из арсеналов психологической науки.

Эта достоверность определяется двумя факторами — объективным и субъективным.

Объективный фактор — насколько психологическая наука обоснованно интерпретирует тот или иной вид информации (например, форму носа или наличие либо отсутствие галстука). В данном пособии автор будет в обязательном порядке не только представлять психологическую интерпретацию, но — что самое главное — приводить такие аргументы, которые были бы убедительными для читателя. В отличие от многих пособий по, допустим, физиогномике или хиромантии, где, как правило, пишется: «если Вы заметили у человека такую-то форму ушной раковины, то это обозначает то-то и то-то», в данном пособии обязательно будет представление аргументации, причем аргументации, научно обоснованной данными психологической науки (а в отдельных случаях данными и других наук, например, анатомии человека, физиологии и т.п.). И именно по этой причине в данном пособии читатель не найдет интерпретацию некоторых, допустим, анатомических знаков («если большой палец отогнут назад, то это означает...»), поскольку автор не обнаружил в науке им обоснования.

Отсюда следует принцип составления данного пособия: в качестве интерпретационной будет представлена только та информация, которая имеет научное

обоснование.

Это по поводу объективного фактора, влияющего на надежность представленных здесь дистанционных методов психодиагностики.

Субъективный фактор надежности исходит не от исследователя (в данном случае – наблюдателя<sup>4</sup>), а от источника информации – человека, психические особенности которого определяются описываемыми здесь методами.

Дело в том, что этот человек (допустим, Ваш собеседник) может умышленно, преднамеренно представлять Вам определенного рода габитарную информацию. Например, собираясь на

<sup>4</sup> Роль наблюдателя определяется только его знаниями, почерпнутыми из данного руководства.

встречу с будущим работодателем, человек выбрал не ту одежду, которая ему больше нравится и которая отражала бы определенные особенности его психики, а ту, которая, по его мнению, оказала бы нужное влияние на его визави – работодателя. Правда, если последний – достаточно опытный в подобных делах человек, то он определенно заметит как минимум тот факт, что данная одежда как бы сковывает его собеседника (так выглядит, например, молодой человек, впервые в жизни надевший фрак для дипломатического приема). Существуют и другие способы учета и нивелирования данного фактора, о чем будет вестись речь каждый раз при интерпретации тех или иных видов габитарной информации.

Как бы там ни было, но вопросу о роли сознательного и подсознательного предъявления психодиагностической информации, т.е. о значении субъективного фактора, мы посвятим специальный раздел в данном «Введении». Но пока продолжим разговор о видах информации.

#### ***4.2. Этологическая психодиагностическая информация***

Под данным видом информации имеется в виду информация о тех или иных поведенческих реакциях человека. При этом термин «поведение» будет пониматься достаточно широко – от простых движений Вашего собеседника (движение рукой, поворот головы...) до сложных форм его поведения.

Этот вид информации включает в себя следующие:

- *кинетическую информацию* (строго говоря, информацию об изменении положения тех или иных частей тела или мышц: от изменения мимики до изменения положения корпуса в пространстве);

- *вербальную информацию* (включающую в себя не только особенности речи, но и паравербальную информацию: интонацию и т.п.);

- информацию о *продуктах деятельности* человека;
- поведенческую информацию иного типа.

Надежность этого вида информации также определяется двумя факторами — объективным и субъективным, которые здесь трактуются точно так же, как и при описании видов габитарной информации.

Однако кроме этих двух факторов, влияющих на достоверность интерпретации психодиагностической информации, нередко называют еще один, о котором следует сказать отдельно по той причине, что упоминают его не просто «нередко», а практически всегда, когда речь заходит о *надежности* дистанционных методов психодиагностики. Речь идет о факторе *случайности* как

причине (детерминанте) тех или иных видов информации. Поскольку это прямо связано с надежностью представляемых здесь методов дистанционной психодиагностики, то необходимо уделить этому фактору специальный раздел.

## **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 читателя<sup>5</sup>, 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 особенности психики человека. А теперь – к аргументации.

## **6. 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, произвольно 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 на-

мерения»: ударил, сломал, разбил, разорвал, толкнул, ударился, наконец, сказал... Возможно ли такое?

Подавляющее большинство людей приведут множество примеров из своей практики, когда они что-то сделали случайно. Вот как это бывает на занятиях у Вашего покорного слуги:

– Итак, уважаемые мои коллеги, бывает такое, что человек что-либо сделал случайно?

– Конечно, человек, допустим, неловко повернулся, задел, чашка упала и разбилась! Да сколько угодно таких примеров можно привести.

– А чего это он «неловко-то»? Всегда «ловко», а тут вдруг – «неловко»... Что, автоматика отказала?

<sup>5</sup> Автор знает об этом от самих читателей упомянутой выше книги.

– Ну и такое тоже бывает, допустим, человек чуть лишнего выпил, вот и нарушилась координация, вот и задел нечаянно.

– Понятно. Действительно, в таких случаях (опьянение) нарушается координация, как и в случаях, когда человек заболел и у него температура под 40 градусов, или когда его по голове ударили сильно... Подобные состояния психики могут привести к тому, что человек что-либо заденет, разобьет, сломает, вообще сделает что-то такое вопреки своей воле...

Но мы сейчас говорим не о таких ситуациях патологического нарушения координации, а о людях, находящихся во вполне нормальном психическом состоянии. И тогда снова вопрос: может ли человек, будучи в трезвом уме и в нормальном состоянии, что-либо случайно сделать – случайно разбить чашку, случайно толкнуть, нечаянно разорвать, ненароком обронить словечко, проявить случайно, непроизвольно какой-либо жест... Возможно ли такое, уважаемые мои коллеги?

– Возможно, вполне возможно, вот я на прошлой неделе... *(и далее следуют примеры, которым несть числа, а описание заканчивается традиционным «Вот видите, чисто случайно!»).*

Правда, если бы среди них оказался профессиональный философ, то он сказал бы, что случайность – это «форма проявления необходимости и дополнения к ней» [17, с. 422], – не очень понятно неспециалисту, зато более ясным, вероятно, будет следующее определение: «результат перекрещивания независимых причинных процессов, событий» [17, с. 421]. Но, как бы там ни было, подавляющее большинство людей свято убеждены, что им не раз приходилось что-то делать случайно, нечаянно и т.п.

А для нас (в контексте анализа дистанционных методов исследования психики) эта проблема – *проблема случайности поступков людей* – важна в

следующем плане: вполне возможно, что то, что Вы видите в поведении Вашего партнера – случайность. Ну, случайно он так сел, случайно оговорился, нечаянно уронил с Вашего стола папку, поскольку невзначай задел ее локтем... И вообще, где она – граница между преднамеренным и случайным в поведении человека?

А она – эта граница – в самом вопросе, надо только внимательно присмотреться к словам... Но это все впереди, а пока обратимся к повседневной практике.

Вам случалось когда-нибудь разбить нечаянно, предположим, чашку или блюдо, тарелку? Вот как развивается диалог на эту тему с нашими слушателями на специально посвященном этой теме занятии.

«Да», – отвечали слушатели, которым мы задавали этот вопрос. «А почему Вы это сделали?» – «Ну потому что не заметил,

потому что толкнули под руку, одним словом, я этого не хотел, а как-то само собой получилось».

«Хорошо. Пока отложим случай с третьей силой («кто-то толкнул под руку»). Давайте прервем наше занятие на несколько минут и проведем *мысленный* эксперимент. Предположим, сейчас я запру все двери из этой аудитории и оставлю незапертой только одну. Затем, — следите за мной, — около этой двери поставлю маленький столик, а на самый край этого стола, на тот, что будет у самого прохода в дверь, я поставлю маленькую стеклянную вазочку, которую у нас на кафедре кто-то когда-то оставил, так она и валялась в шкафу. Единственная отметка на ней: «Ц. 1 р. 30 к.» Я даже пыль с нее стирать не буду, так и поставлю на самый краешек стола у двери. Представили все это? Прекрасно. А дальнейшие события будут разворачиваться следующим образом. Представьте, что время приближается к обеду, вот преподавателю, т.е. Вашему покорному слуге, пора уже и перерыв объявить, а он, допустим, все никак не завершит свою мысль. А опоздаешь в столовую — весь перерыв проведешь в очереди. Ситуация понятна. Но вот преподаватель наконец успешно связал свою последнюю фразу и объявляет перерыв (и так задержал на пять минут). Вы, конечно, все — к двери (кому же хочется стоять в очереди в столовой), у двери небольшая пробка, толчея и... кто-то в этой давке толкнул либо стол, либо саму вазочку, которая стояла на самом краю, на самом проходе. Возможно такое?» Слушатели отвечают — возможно. И тогда эта дешевенькая стеклянная вазочка падает, разбивается, превращаясь в несколько запыленных осколков стекла. Не буду спрашивать, кто это сделал. Определенно услышу в ответ: нечаянно, случайно толкнул стол или саму вазочку и только услышал за спиной звон разбивающегося стекла.

Итак, случайно, нечаянно. А раз случайно (поверим в искренность сказанного слова

«случайно!»), не будем и судить, тем более вазочка-то – всего рубль тридцать стоит (стоила).

А теперь проведем второй *мысленный* эксперимент, который как две капли воды будет похож на первый за одним исключением: ту же вазочку, которую я ставлю на краешек стола, у самого выхода, я на Ваших глазах наполняю до краев... нитроглицерином и, конечно, Вас об этом информирую.

Кто не знает, что такое нитроглицерин, объясню – мощное взрывчатое вещество, одного толчка такой «вазочки» достаточно, чтобы от этого здания осталась груда битого кирпича, не говоря о людях. Понятно? Понятно. А дальше все, как в первом эксперименте: преподаватель затягивает занятие, в желудке подсасывает от голода, стоять в очереди долго не хочется. Наконец-то он закончил свой монолог, и Вы все устремляетесь

к... «Нет, нет, — раздаются голоса наших слушателей, — мы через окно, мы ползком, мы через другую дверь» (забыли условие — все остальные двери закрыты). «А я бы, — говорит один из слушателей (видно, природный организатор), — сделал так: отобрал пятерых самых крепких мужчин, чтобы они взялись за руки, окружили это место, а все остальные — на цыпочках, вдоль стенки, не дыша...»

Вариантов много. Важно другое: все согласны, что в этом случае «случайно» вазочку никто не заденет (если, конечно, знают, что в ней). То есть вероятность того, что *такую* вазочку кто-то небрежно толкнет (как в первом случае), астрономически мала.

А теперь сравним эти два эксперимента: в первом — «случайно» разбили, во втором этого не произошло. И тогда вопрос: чем отличаются эти две ситуации?

Помните, как описывалась вазочка в «инструкции» к первому эксперименту? «Пыльная», «дешевая», «валялась в шкафу», «ничья». А «инструкция» ко второму? «Взрывчатое вещество», «вместо дома будет гряда кирпича», «не говоря уж о людях!». Этими «инструкциями» в Вашем сознании формировались разные ценности одного и того же предмета — вазочки: в одном случае — цена 1 руб. 30 к., в другом — жизнь десятков людей. Следовательно, разница между экспериментами — в разной *ценности*.

А теперь вопрос: кто управлял Вашим поведением *во втором* случае («мы по стеночке, мы ползком»)? Ясно — сознание, поведение строилось на «ручном управлении», ибо в сознании постоянно была мысль «опасно для жизни», т.е. установка на *высокую ценность каждого движения*. А кто управлял Вашим поведением *в первом* случае? — Пустой желудок!

— Прекрасно. А если серьезно, то на этот момент в Вашем сознании не было мысли «опасно, можно разбить» (об этой дешевой вазочке, как только продолжилось занятие после ее установления у двери, все и забыли — малозначимая информация, малоценный

предмет). Поэтому поведение строилось как обычно, а это значит – на «автопилоте» («нет серьезных препятствий», «побыстрее в столовую» и т.п.). Не была эта пыльная пустая вазочка, информация о которой вытеснялась из сознания (содержанием лекции), ценностью для подсознания. Посему и произошла та самая «случайность» – из-за малой цены «не обратили внимания».

– А разве не бывает, что случайно разобьешь какой-нибудь ценный предмет?

– Ценный для кого?

– Ну ясно – для меня!

– Но мы же уже проходили (сильны все-таки прежние стереотипы), что в Вас два «я» – Ваше сознание и Ваше подсознание.

– Вы что, хотите сказать, что для одного моего «я» это будет ценно, а для другого – нет? Такое раздвоение бывает только у шизофреников!

– Не спешите с выводами. Лучше обсудим еще один пример, а тогда посмотрим, только ли у шизофреников такое «раздвоение личности», и оба эти «я» могут противоречить друг другу.

Но вначале вопрос вот какого рода. Допустим, некий объект (предмет ли, человек ли, явление) вызывает у Вас одним своим видом чувство неприятного. Вопрос: будете ли Вы стремиться видеть этот объект как можно чаще или наоборот – как можно реже? Ответ очевиден и он вытекает из общей стратегии поведения любого человека: он старается избегать в жизни всего того, что вызывает «плохое состояние».

Это – теория. А теперь – к жизни, к практике.

У Вас день рождения. А на день рождения, как известно, делаются подарки, которые приносят с собой гости. А в гости приходят не только милые и приятные люди (близкие по душе), но и «близкие» по родству, которых мы иногда вынуждены приглашать в силу

этого самого родства, хотя они нам и антипатичны. Вот и в этом случае: пришел на Ваш день рождения один родственник, которого Вы, честно говоря, не очень рады видеть. Но – родственник, и надо смирить свои чувства. И, как водится, он пришел с подарком. А подарок дорогой – хрустальная вазочка. И странное дело – примерно такой же дорогой подарок принес и очень близкий Вам человек, к которому Вы испытываете больше чем симпатию.

Итак, два человека преподнесли Вам по дорожному подарку, правда, одного Вы на дух не переносите (но терпите, соблюдая приличия), а в другого почти влюблены. Ситуация ясна?

А теперь вопрос: какой из этих двух дорогих подарков Вы будете беречь более тщательно? Ясно, второй. А следовательно, какой из них скорее «погибнет» – Вы его «случайно» уроните, расколете, разобьете? Какой *скорее!* Большинство отвечают – подарок малосимпатичного родственника. И это логично вытекает из ответа на первый вопрос. Но ведь оба подарка дорогие. Да, дорогие – *объективно*, а вот субъективно... Субъективно вид одного из них вызывает неприятные ассоциации, а другого – наполняет Ваше сердце теплотой.

А как мы поступаем с вещами, которые у нас вызывают неприятные ассоциации? Мы, естественно, стараемся от них избавиться. А как мы поступаем с дорогими нам вещами? Их мы

храним особо, и чем дороже, ценнее вещь, тем тщательнее ее оберегаем.

Первый гость сделал Вам дорогой подарок (не каждый день преподносят такие ценные и – объективно – красивые вещи). И, конечно, Вы и не думали от нее избавиться. «Не думали» – значит, не было в сознании мысли (мотива) «избавиться». Но одновременно в душе эта красивая ценная вещь вызывает у Вас неприятные ассоциации с ее дарителем – неприятным человеком. Налицо внутренний конфликт между сознанием, разумом («вещь ценная, красивая») и чувствами, подсознанием (неприятные воспоминания). А когда у человека внутренний конфликт, то человеку плохо. Значит, нужно его – конфликт – ликвидировать. А как его ликвидировать, как его разрешить? Выкинуть вещь? Глупо. Оставить? Неприятно. И тогда человеку на помощь приходит спасительная «случайность»: во время мытья вазочка выскальзывает из рук и разбивается. А подсознание подбрасывает сознанию спасительное же объяснение: «Всем ведь известно, что из мокрых рук мокрая вазочка может легко выскользнуть, и никто не будет виноват. Не вини себя в этом, сознание». Так подсознание, поймав удачный момент (мытьё), разрешило этот внутренний конфликт.

Таким образом, делаем вывод: то, что ценно для сознания («понимаю, вещь дорогая»), вовсе не обязательно ценно для подсознания, которое, как мы позже узнаем, оберегает наше душевное состояние от всяких волнений. Естественно, возможно и обратное: то, что малозначимо для сознания («Да пустяки все это!»), может быть ценно для подсознания («Разумом понимаю, что это пустяки, а вот душа почему-то тянется, и все тут!»). Это – к вопросу «о шизофрениках»; как видно, и у обычных людей подобное «внутреннее раздвоение» – нормальное явление. Ибо есть две разные реальности – сознание и подсознание.

Но вернемся к проблеме «случайности» и сделаем из всего вышесказанного вывод: «случайный», «неосознанный», «непреднамеренный» поступок – это поступок, детерминированный системой ценностей в нашем подсознании. «Не хотел, не думал» – это мысль из сознания; «Как-то так уж получилось нечаянно» – это из подсознания. Мы произносим слово «случайно» тогда, когда не знаем истинной причины, которая регулировала наши действия. А одна из таких причин – низкая ценность данного объекта (который мы «нечаянно» уронили, разбили, разорвали...) для подсознания.

– Ну ладно, с вазочкой с нитроглицерином, с подарком, который «сердцу не мил», все ясно. Но вот я вчера в автобусе, когда

тот резко затормозил, нечаянно толкнул одного человека (задел локтем его плечо). Что, тоже скажете, что я хотел этого?

Что ж, такое вполне возможно – толкнуть. А вот о «нечаянно» – поговорим. Но вначале о Вашей фразе «я хотел».

Я хотел... Чем может быть вызвано мое желание? Оно может быть вызвано сознанием («Мне понятен ход этой мысли. Все логично. Следовательно, чтобы избежать беды, мне нужно... Согласен, я так и сделаю»). В этом случае желание «так сделать» пришло из сознания как результат логических рассуждений. Но не всегда мы можем проследить появление нашего желания. «Я хочу пить». – «Почему?» – «Что «почему»?» – «Почему Вы хотите пить?» – «Ну, наверное, организм требует». – «А как Вы об этом узнали?» – «Да очень просто: у меня появилось желание пить, вот и все». Ну появилось, так появилось. Возникло в сознании, а мы потом объяснили, но исходя не из логики, а из наших знаний. Но ведь может быть и другая причина появления желания пить, и не всегда мы знаем ее, не всегда можем сформулировать (придумать) объяснение (например, у женщины появилось желание «чего-нибудь соленьенького»). А разве не было такого: «Почему-то мне хочется этого... Не знаю почему, но хочется сделать...»? В этом случае исток желания – вне сознания, в подсознании (во внесознании, если угодно). А в сознании – лишь конечный результат «я хочу».

Итак, причина *осознаваемого желания* может находиться как в сознании, так и вне его. Поэтому «я хочу» может быть вызвано как сознанием, так и подсознанием.

Но «желание» может и не осознаваться, и тогда оно называется в психологии влечением (не очень удачный термин). И тогда человек о нем не знает, но оно управляет его поведением. Вот пример: «Приехал я как-то в город, где много-много лет назад прошла моя юность. Было свободное время, и я решил побродить по городу, по его улицам, которые

так изменились, что я их почти не узнавал. Итак, я брел без всякой цели и намерений, шел, как говорится, куда глаза глядят. И вот я очутился на маленькой тихой улочке, которая не вызывала у меня никаких ассоциаций до тех пор, пока я случайно не поднял глаза и не посмотрел на окна одного из множества деревянных домиков. И словно что-то озарило меня: те же голубые наличники, та же скамейка под сиренью... А на ней должны быть вырезаны инициалы той, которая жила когда-то в этом доме, и у этой скамейки заканчивались наши провожания... И была яркая луна... Господи, как же она мне тогда нравилась! И тогда казалось – на всю жизнь! Да, теперь все точно, это ее дом, и это та скамейка... Я не помнил ни названия улицы, ни номера дома... И не было мысли (грешен)

разыскать этот дом. Но ноги сами привели сюда, где было так хорошо душе». Типичный пример влияния неосознаваемого желания (влечения) на поведение: «я не хотел» — желание не осознавалось, «ноги сами» — неосознаваемое желание управляло поведением.

Поэтому когда Вы говорите, что не хотели толкнуть этого человека в автобусе, — это правда, в Вашем сознании действительно не было такого желания. Но можно ли утверждать, что его не было и в Вашем подсознании? Поскольку мы знаем только то, что находится в нашем сознании (осознается нами здесь и теперь), поэтому без специальных психоаналитических процедур мы не можем дать ни положительный, ни отрицательный ответ на этот вопрос. Не можем применимо к данному конкретному примеру, приведенному выше нашим оппонентом («нечаянно толкнул человека в автобусе»). Но вот другая ситуация, схожая с уже описанной.

Вы входите в переполненный автобус. Вас проталкивают к центру («всем надо ехать»), не всегда вежливо. Наконец Вы добрались до поручня, и теперь можно немного вздохнуть, чуть расслабиться и подумать о чем-либо приятном. И лишь краем глаза Вы уловили, что сзади Вас стоят мужчина и девочка лет десяти. Вы лишь секунду их видели, но думать о них не думали, т.е. на глаза они Вам попались, но внимания не привлекли. Стоите, держитесь рукой за поручень, думаете о чем-то своем. Но вот автобус резко изменил скорость движения, и Вы невольно, по инерции, стали падать на стоящих сзади. «Скажите, пожалуйста, — обращаюсь я к слушателям в аудитории, — в этой ситуации на кого, скорее всего, упадете — на ребенка или на взрослого?» — «Скорее на взрослого», — отвечает большинство. «Но Вы же падаете спиной, не видя ни того, ни другого! Кто же в таком случае управляет траекторией Вашего падения?» Ответ «подсознание» свидетельствует: наши слушатели уже

адекватно понимают роль подсознания в действиях, движениях человека.

– Ну а если я не видел, кто сзади?! Тогда ведь мог бы упасть и на ребенка, разве не так?

– Не видели или не осознали виденного? Хорошо, допустим, не видели. Вы вообще не любитель смотреть по сторонам – кто там да что там. Они сами по себе, я – сам по себе. Тут бы устоять на одной ноге. Не так ли?

И независимо от того, каков будет ответ на вопрос *о Вашей установке на окружающих людей*, приведем еще один пример, который, как думается, многое прояснит. Из рассказа мужчины: «Друг позвонил из больницы, его выписывают, просил приехать, помочь добраться до дома (у него был аппендицит).

Приехал, встретил, вышли потихонечку из больницы, а такси не поймать. Пришлось ехать в автобусе, а ни одного свободного места нет. Не будешь же бросать клич: «Уступите гражданину после операции!» – неудобно как-то. Короче, поставил я его на задней площадке в угол, а сам двумя руками ухватился за поручни так, чтобы его никто не задел, ноги расставил пошире, так и доехали».

Вопрос: «Вы за поручни держались с такой же силой, как обычно?» – «Нет, конечно, крепче, все-таки больного человека вез». – «Если бы автобус резко затормозил или вильнул в сторону, могли бы Вы толкнуть Вашего приятеля?» – «Ну разве что если бы поручни оторвал, а так – нет, я крепко стоял на ногах». – «Крепче, чем обычно?» – «Да».

Прервем этот диалог и поверим сказанному. Поверим, потому что и сами, вероятно, поступили бы так же. Ну а вчера он ехал в автобусе, и когда тот резко затормозил, нечаянно «задел локтем» стоящего рядом. Конечно, при этом дважды извинился, слава Богу, не в лицо, а в плечо локтем попал.

Не напоминают ли эти два примера («вез больного» и «вчера локтем в плечо») два эксперимента (мысленных) с вазочкой на занятиях у слушателей? В первом примере – не оторвать от поручней («ухватился так, чтобы его никто не задел... все-таки больной человек»), во втором – задел «стоящего рядом». «Кстати, а кто стоял рядом?» – «Да я не знаю, человек какой-то».

Итак, здесь – больной друг, а там – человек «какой-то».

– Но ведь я же не хотел!

– Верно, не хотели. Но ведь не вели себя так, как будто вокруг Вас маленькие дети или больные? Не вели. Значит, люди, стоявшие вокруг, имели для Вас *другую* ценность, *меньшую*, чем дети или прооперированный друг? Меньшую, только мы об этом не думаем, *цену* определяет, как правило, подсознание. Мы же *не думали* про человека, которого толкнули «локтем нечаянно в пле-

чо», что он для нас малоценен. Мы *вообще о нем не думали* – это и есть его цена в наших глазах.

Следовательно, слова «нечаянно», «случайно» и на этот раз отражают уровень ценности, но не в сознании (верно, что «я не хотел»), а в подсознании. И не надо винить человека в том, что так работает подсознание, что сформировались именно такие стереотипные оценки. Впрочем, цель наша – не осуждать, а понимать, почему человек сделал «так», а говорит – «случайно». Теперь мы знаем, что в подобных случаях наши поступки определяются осознаваемой или неосознаваемой ценностью окружающих нас объектов, не объективной ценностью, а именно нашей – субъективной. И это естественно.

– Ну хорошо, а тогда объясните мне, почему я часто теряю деньги? Что, они тоже для моего подсознания малоценны? Но ведь без них не может жить ни мой организм, ни я, ибо это и продукты, и удовольствия, и т.п.? Не может же мое подсознание лишать себя необходимого! Как в этом случае объяснить, что я случайно, но часто теряю кошельки? (Странно, но такой пример мне приводят почти в каждой аудитории слушателей, и только женщины.)

– Согласен, деньги нужны всем. А может быть, они все-таки для Вас не ценны? Как мы поступаем с вещами, которые для нас ценны? Мы их бережем. Вы идете по рынку. Согласитесь, что это весьма криминогенная зона. У Вас в кошельке – 500 рублей (считайте, что пустой). И Ваш кошелек спокойно лежит в сумочке или в кармане. Но если в Вашем кошельке 1,5 млн. руб.? И что – Ваш кошелек так же спокойно лежит в Вашей сумочке? Как бы не так! Вы крепко его прижимаете к себе, а может быть, запрячете куда-то поглубже... Но ведь степень криминогенности рынка не изменилась от первого случая (500 рублей) ко второму! Что же повлияло на поведение? Изменилась цена кошелька, точнее, цена его пропажи. А как мы знаем, цена может устанавливаться как сознанием, так и подсознанием, причем один и тот же предмет они могут оценивать по-разному (вспомните хрустальную вазу, подаренную неприятным человеком). И деньги – тоже.

– Ну с хрустальной вазой – понятно: она вызывала неприятные ассоциации, и поэтому на уровне подсознания был мотив избавиться от нее. Ну а деньги, которые я теряю? Почему в подсознании есть стремление от них освободиться?

– Для ответа на этот вопрос необходимо будет проникнуть в Ваше подсознание и посмотреть, что там и как.

Для психологов это не является большой проблемой, у них есть специально предназначенные «отмычки». Только согла-

ситесь ли Вы, чтобы я проник в Ваше подсознание и увидел то, что, во-первых, Вы обычно скрываете от других, а во-вторых, то, о чем даже Вы не знаете? Пока же можно сделать только несколько предположений. Например, есть люди, которым нравится, когда их жалеют, а в жизни, допустим, им этого недостает. И тогда человека неосознанно влечет к таким поступкам, после которых его начинают жалеть, сочувствовать ему. Так удовлетворяется эта неосознаваемая потребность. Но потерей денег можно не только вызвать к себе жалость, сочувствие, но и... досадить кому-либо. Как? Вы потеряли деньги, и Ваши близкие тоже переживают, а среди них – тот, кто Вам неприятен. «Ну и переживай на здоровье!» – своеобразная месть подсознания. Это стремление досадить данному родственнику *далеко не всегда может Вами*

*осознаваться.* Вполне возможны и другие мотивы, по которым у Вас могут часто теряться деньги, и нет надобности сейчас, при всех, их перечислять. Они могут быть даже такими, о которых и психолог не догадается, пока не проникнет в подсознание. Но при всех обстоятельствах частые потери объясняются если не малой ценой, то иными *неосознаваемыми* мотивами. Случайно же люди никогда ничего не делают.

И тогда: «А почему ты сегодня оделась именно так, в это платье?» – «Да не знаю, просто так захотелось, и все». «Просто так» никогда не бывает, обязательно есть причина! Другое дело, что причина может быть не известна, т.е. ее нет в сознании человека. Но если заглянуть в другую сферу психики, где тоже, как и в сознании, хранится информация – в подсознание, – определенно найдем причину выбора именно такой одежды, а вместе с выявлением причины узнаем и состояние психики в этот период, и – вполне возможно – отношение человека к чему-либо (о том, как делать такие выводы по выбору одежды – разговор впереди). Главное же – выбор одежды не случаен, а детерминирован подсознанием, определенным состоянием психики.

Точно такое же диагностическое значение могут иметь и так называемые случайно оброненные фразы. Вот пример.

Было это через несколько месяцев после революции «алых роз» в Грузии. Вот как вспоминал те бурные дни в Тбилиси президент Саакашвили: «Вышли мы из здания и увидели запруженную народом площадь. Народ увидел нас и стал кричать, поддерживая нас и наши действия, аплодировать нам, выкрикивать здравицы! Это было здорово, это была действительно всенародная поддержка наших действий... И мы никак не могли пройти сквозь эту ликующую толпу в здание через площадь, пришлось их даже немного разгонять...». Обронил он это «разгонять», хотя мог бы и сказать «пришлось их даже просить пропустить нас»... Но нет, не

свойственно этому политику просить народ, вырвалось агрессивное словечко «разгонять», и вырвалось не случайно, а проявило в подсознании его общую установку на людей – агрессивное к ним отношение. Смотрите, люди ликовали, приветствовали его, а он – «пришлось их разгонять ». Не «пришлось обратиться к ним с призывом расступиться», не «пришлось их попросить», не «пришлось их уговаривать разойтись»... нет, это не свойственно менталитету данного политика. Не случайно проявилось «разгонять», оно детерминировано подсознанием, подсознательным отношением к людям. И не нужны психологические тесты на наличие или отсутствие агрессивности, достаточно было услышать подобную «оговорку», о которой, скорее всего, и сам Саакашвили потом пожалел.

И как тут психологам не благодарить русский язык за то, что он имеет такое множество синонимов чуть ли не для каждого слова, и люди выбирают, часто не задумываясь, именно этот синоним, а не тот, выбирают не сознанием (чаще всего), выбирает за них их подсознание, проявляя для психологов, для грамотных в этом отношении людей, сущность менталитета говорящего. Слава великому и могучему русскому языку и спасибо ему за то огромное множество синонимов, благодаря которым у человека может проявиться огромное множество его психических состояний!

И не случайно человек, сидящий рядом со своим собеседником, положил одну ногу на другую, хотя сам этого и не заметил (заметил и оценил профессионал), и если бы его спросить, ответил бы «да так как-то, я и не заметил, случайно, наверное...». Человек никогда ничего случайно не делает, человек может не знать причины своего поступка, детерминированного чаще всего его установками в его же подсознании. Главное — знать, какому состоянию или какому свойству психики соответствует это «нечаянное» действие, будь то жест, выбор одежды, выбор цвета, оброненное слово, любимый предмет или — наоборот — нелюбимый... А это и есть профессиональная диагностика. А непрофессионалы — «случайно», «ненароком»... как «нечаянно толкнул», «нечаянно разорвал», «нечаянно сказал»...

Ну а что касается «случайно» упавшего на голову кирпича... Есть доказательства, что и это — не случайно, но поскольку нас-то интересуют действия самого человека (для дистанционной диагностики его психики), а не то, что с ним происходит, то у Вашего покорного слуги есть основание интересующимся, почему и кирпич на голову падает не случайно, порекомендовать уже упомянутую книгу «А что у него в подсознании?».

Для нас же важен вывод: и по так называемым «случайным» действиям, поступкам можно — с полным основанием — судить о психическом состоянии человека. Более того, именно такие поступки, истинный мотив которых не известен даже самому человеку, играют большую роль в диагностике, чем иные действия.

## **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 эле-

ментов 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 информации<sup>6</sup>. 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 условиях 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 сознания и подсознания. 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 исследования<sup>7</sup>.

## **8. О данном пособии**

Данное пособие представляет собой своеобразный учебник по обучению представленным в нем методам дистанционной психодиагностики. Именно поэтому материал изложен в виде шести уроков, с кратким содержанием которых Вы можете познакомиться при чтении «Оглавления».

Материал представлен таким образом, чтобы любой читатель – будь то студент или бизнесмен, учитель или домохозяйка, политик или продавец-маркетолог – смог бы без большого напряжения освоить эти уроки, научиться использовать на практике описываемые здесь методы получения информации о партнере по общению, о собеседнике, о том, с кем мой читатель имеет дело.

Ну, а насколько это получится у него и у меня – Вашего автора, об этом Ваш покорный слуга рассчитывает узнать у самого читателя, для чего автор и вручает читателю свою визитную карточку (втайне рассчитывая получить от читателя аналогичную).

**Министерство юстиции  
Российской Федерации**

**ПАНАСЮК  
Александр  
Юрьевич**

*Профессор Российской правовой академии,  
доктор психологических наук,  
академик Академии имиджелогии  
и Международной академии психологических  
наук*

117638, Москва, Тел.: (495) 119-86-16  
ул. Азовская, д. 2, к. 1 (495) 355-22-20

E-mail: 08-11-40@mail.ru 8-916-684-09-  
20  
[www.pan-alex-u.ru](http://www.pan-alex-u.ru)

И пусть у Вас, дорогой мой читатель, все будет хорошо. С уважением, Ваш автор.

<sup>7</sup> Уважаемый читатель, если Вы, не профессиональный психолог, то, пожалуйста, не вникайте в эти тонкости обоснования данной группы методов, они пишутся для моих коллег, психологов, для которых все эти теоретические построения – вовсе не абстракция, а во многом сущность их бытия.

# 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 поговорки («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

в 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.

К числу неизменных (практически неизменных) следует отнести такие виды габитарной информации, как *конституция человека*, под которой имеют в виду телосложение: рост, полнота, форма (например, сутулость, наличие аномалий...)<sup>1</sup>. Как правило, к телосложению обычно не относят *черты лица* человека (см. представленное в сноске определение), хотя, строго говоря, это следовало бы сделать; но раз так не принято, не будем делать это и мы,

и выделим черты лица в отдельный подвид габитарной информации – *черты лица* (вида «неизменные»).

Строго говоря, эти подвиды информации тоже можно менять, в том числе и произвольно – по желанию человека (пластические операции), а также они могут меняться и произвольно (стал профессором – и изменился параметр «полнота»), но в последнем случае это все-таки не мгновенно. Однако примем, что габитарная информация данного вида, *как правило*, постоянна, что и дало нам основание назвать ее вид назвать «неизменным».

<sup>1</sup> Конституция человека – функциональные и морфологические особенности организма, сложившиеся на основе наследственных и приобретённых свойств... Чаще К.ч. определяется по телосложению – совокупности внешних признаков (рост, вес, пропорциональность отдельных размеров тела, степень развития мускулатуры и подкожного жирового слоя), которые устанавливаются антропометрическими измерениями. [3, т. 13, с. 52].

Следующий вид габитарной информации следует назвать «динамичным», относительно легко меняемым как по желанию человека, так и помимо его желания. К данному виду здесь мы отнесем только одежду и прическу<sup>7</sup>.

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 распознавании 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 интуиции. 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-<sup>2</sup> 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 человека*<sup>3</sup>.

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. Креч-мера (а вслед за ней и совсем современный Новый энциклопедический словарь [9]).

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

#### ***4.1. О чем Вам расскажет рост Вашего собеседника***

... Открывается дверь Вашего кабинета, и на пороге появляется посетитель (с ним Вы встречаетесь первый раз). Вы отрываете

<sup>3</sup> Разумеется, связь признаков конституции с признаками психики может быть разной у разных народов. Все наши дальнейшие рассуждения относятся к европейцам.

голову от письменного стола и обращаете внимание на вошедшего. Что самое первое Вы замечаете? Его костюм (однобортный, двубортный)? Его галстук (узкий, широкий, цвет) либо отсутствие оногo? Его рубашку? Нет и нет. Первое, что Вы увидели, не обратили внимание, а именно увидели, – это его телосложение: рост, полноту...

И в этом месте следовало бы уточнить такие понятия, как «увидел» («услышан») и «обратил внимание». Сравните: «Я на это тогда обратил внимание и могу засвидетельствовать, что у него...», «Я тогда на это не обратил внимание, поэтому не могу сказать...»

«Видеть» («слышать») – это, по сути, нейрофизиологический процесс, когда анализаторы (слуха, зрения) воспринимают информацию, т.е. когда происходит раздражение периферических нервных окончаний, а затем импульсы распространяются по нервам, достигают соответствующих центров мозга и... На этом все может и закончиться, ибо поступившая информация может и не осознаться субъектом. А может и осознаться, и тогда говорят: «Я обратил на это внимание», «Я это заметил». Теперь человек об этом знает, может думать об этом вполне произвольно.

Следовательно, когда Вы впервые увидели этого посетителя на пороге Вашего кабинета, то это не значит, что Вы обратили внимание на то, что увидели. А увидели Вы вначале самые «крупные» характеристики этого «объекта» – рост, полноту и только затем – детали, например, пропорциональность частей тела, лицо, одежду и т.п.

Итак, о чем Вам расскажет рост Вашего партнера?

Представьте себе двух людей средней (для их роста) полноты, но один из них ростом под два метра, а рост другого – пониже среднего (ну, пусть будет 1 м 59 см). На Ваш взгляд, кто из них, скорее всего, будет активным, энергичным, подвижным, у кого общая

психическая активность выше? Возможно, и тот, и другой. Ну а вероятнее — у кого? Спросим у кинорежиссера, и он ответит: конечно, на роль такого «шустрого», «подвижного», «энергичного» я бы взял второго. Почему? Да потому что один вид такого актера (с таким телосложением) уже будет вызывать в подсознании у зрителя определенную установку: люди малого роста чаще бывают подвижнее, активнее, чем гиганты. И будет прав. А почему? Режиссер, скорее всего, на этот вопрос не ответит или скажет: «такова природа». А вот психолог объяснит, и почему у зрителей существует такая установка, и почему есть связь между параметрами «рост» и «подвижность».

Связь эта коренится в глубинах психики, в фундаментальных потребностях человека, которые являются источником психической активности индивида, ведущим мотивом, определяющим его общую направленность.

Одной из этих фундаментальных потребностей является потребность в самоутверждении – стремлении человека занимать определенное (по уровню) место в социуме. Те, у кого эта потребность чрезвычайно выражена, с детства мечтают стать президентом страны, те же, у кого слабее, – довольствуются признанием своей личности людьми более узкого круга (семья, коллеги по работе, жители региона и т.п.).

Но для того чтобы тебя *признали*, надо чтобы тебя прежде всего *заметили*. А «заметить» могут, если ты, допустим, сделал великое открытие или, в крайнем случае, сжег храм Артемиды Эфесской или просто защитил докторскую диссертацию. Но не каждый способен на великие открытия, не каждому собственный цензор позволяет стать «великим» Геростратом, ну а докторская – так когда это еще будет... А хочется, чтобы сегодня общество признало, заметило, оценило... Посмотрите на маленьких детей: в присутствии взрослых, особенно новых (гостей), они вертятся и вертятся... Обращают на себя внимание. Зачем? Понятно. «Господи, уймись наконец!» – ан нет, а как же самоутверждаться? До докторской еще ой как далеко... «Заметьте меня!»

У детей это проявляется ярко и бесхитростно, у взрослых – закамуфлировано, но тоже – «заметьте меня!». (Только человек, находящийся в глубокой депрессии или на вершине своей славы, не стремится к этому.) У всех обычных людей это «заметьте меня!» функционирует с разной силой. Но функционирует, ибо потребность в самоутверждении имеет свои корни в потребности самосохранения себя как вида, как рода, причем у всех. Корни – в биологии *homo sapiens*, проявление – в повседневной

жизни. И естественно, что эти фундаментальные потребности человеком не осознаются. Многие знают о них, но не многие видят их проявление в своих поступках.

Итак, маленькие стараются (конечно, неосознанно) обратить на себя внимание большей подвижностью, активностью, поскольку маленького труднее «заметить». И это — не только о детях. Это присуще и взрослым «маленьким», у которых в подсознании та же проблема: меня труднее заметить, чем других, следовательно, нужно более активно обращать на себя внимание (ибо скорее замечают движущийся объект, говорит психология восприятия). Ну а гиганту — под два метра? У него этой проблемы (в его подсознании) нет. Его все видят. И он об этом не

только знает, но и ощущает это<sup>4</sup>. Для него уже важнее «качество» того, что он предъявляет другим, для него эта задача – № 1. А для «маленьких» эта задача – на втором месте, сначала надо, чтобы «заметили».

Итак, если Ваш партнер по общению – человек невысокого роста, то он, скорее, вероятно, будет более активным в беседе с Вами, более динамичным, подвижным, чем большинство других людей<sup>5</sup>. И тогда Вам следует запастись терпением (особенно если Вы из тех, кто «под два метра»), ибо совсем не исключено, что это посетитель – с прекрасными идеями, с высоким интеллектом, и Ваша встреча с ним будет весьма полезной. Впрочем, возможно и обратное, ибо нет корреляции между ростом и интеллектом, но есть корреляция между ростом и динамичностью. Конечно, эта корреляционная связь не абсолютна (Петр I – образец исключения<sup>6</sup>), но лучше помнить то, что встречается чаще, что закономерно. А исключения, как утверждает теория вероятности, лишь подтверждают правило.

Если же в Ваш кабинет вошел человек гигантского роста – умерьте свое естественное восхищение. Подобная установка иногда может подвести Вас, помешать быть объективным в оценке деловых и нравственных качеств этого человека.

А тот факт, что наши установки на рост (телосложение) влияют на оценку личностных качеств наших партнеров по общению, прекрасно доказали психологи, проведя следующий эксперимент.

Одной группе студентов-испытуемых представили человека (среднего роста) как нового профессора кафедры, другой группе – его же, но как нового преподавателя, третьей – как нового ассистента, четвертой – как нового лаборанта кафедры. А затем всем студентам предложили проверить их «наблюдательность»: «Запомнили ли вы рост этого человека? Если запомнили, пусть

каждый напишет, каков был примерно его рост (в сантиметрах)». Когда же собрали листки в каждой группе и подсчитали среднее значение роста по группам, результаты были поразительными: от группы к группе средний рост этого человека понижался! Но самое интересное было после, когда студентов спросили: есть ли связь между физическим ростом человека и его должностным «ростом»? Все ответили «нет» (ответило сознание). А что же

<sup>4</sup> А кроме того, у высокорослых и масса больше, что также может накладываться ограничения на подвижность.

<sup>5</sup> Исключение может быть вызвано тем, что в детстве такой человек был воспитан в постоянном страхе; вот и взрослым он всего боится, и характеризуется скорее как замкнутый.

Высокий рост сочетался с высокой динамичностью, но будем помнить формулу «Исключение только подтверждает правило».

было в подсознании? А в подсознании оба эти значения сливались. Сознание «понимает», что «маленький человек» – это может быть как человек маленького роста (но не обязательно занимающий «маленькую» должность), так и человек «маленький» в смысле «малозначимый» («мы люди маленькие»). А подсознание этого «не понимает», для него «маленький человек» – во всем маленький, а «великий человек» – он великий по всем параметрам. Совсем как у детей: на радио поступило письмо от ученика 5-го класса: «Скажите, пожалуйста, моим друзьям, что знаменитый Гагарин не был маленького роста, а то мне не верят!» Кто же поверит, что великий Гагарин был небольшого роста?! Нет, это был великий человек! Произошло *отождествление роста и положения в веществе*. Это у детей – в их сознании, а у взрослых – тоже, но только в подсознании. Оно, подсознание, «не понимает» переносного смысла, оно понимает все буквально<sup>7</sup>.

И это подсознание «заставило» студентов определять физический рост человека по его должностной величине. Отсюда вывод и для Вас: если Вы имеете дело с человеком высокого роста, то Ваше подсознание будет формировать у Вас ощущение «значимого человека», а если Ваш партнер малого роста – Ваше подсознание будет толкать Вас к мысли о малозначимости этого человека. Будьте бдительны, включите в этих случаях Ваше сознание, иначе Вы можете оказаться как минимум в неловком положении. А с другой стороны, знайте, что эта физическая характеристика будет определять и некоторые поведенческие акты Ваших партнеров – их динамичность, подвижность.

А теперь, на основе представленной информации и аргументации:

**Резюме для психодиагностики.** Если Ваш собеседник ростом ниже среднего, то, вероятнее всего, он по характеру весьма динамичный, подвижный, активный; если Ваш

*собеседник ростом выше среднего (примерно около двух метров), то, вероятнее всего, он по характеру нединамичный, малоподвижный, неактивный. При этом следует учитывать, что и тот, и другой могут быть в равной мере как высокоинтеллектуальными, так и с интеллектом ниже среднего.*

<sup>7</sup> Интересно, что неспособность подсознания понимать переносный смысл находит свое подтверждение в работе Л. Рона Хабарда «Дианетика. Современная наука душевного здоровья» (М., 1993), когда он пишет о так называемом «реактивном уме», который «думает исключительно категориями идентичности» в отличие от аналитического ума, который «анализирует сходства и различия». По сути, у Хабарда «аналитический ум» – это сознание, а «реактивный» – это и есть подсознание, или бессознательное.

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

Теперь поговорим о другой конституциональной характеристике человека, которая, в отличие от роста, все-таки поддается некоторой коррекции сознанием человека. Поговорим о полных и худых. И вновь обратимся к режиссерам. В сценарии есть два героя: первый – желчный по характеру, раздражительный, малообщительный; второй – мягкий, добродушный, весельчак. Кто из них должен быть полным, а кто – худощавым? Для режиссера вопроса нет, есть проблема: где найти такого худого и такого полного, но чтобы оба были талантливыми артистами? Впрочем, с последними (полными) у нас проблем меньше, чем с первыми, – сказывается нерациональное питание.

Итак, на пороге Вашего кабинета – посетитель. И Вы теперь вполне осознанно обратили внимание на эту конституциональную характеристику – полноту. Допустим, Ваш посетитель – худой человек (роста среднего), тогда... Впрочем, вспомним, как подсознание оценивает «маленького» человека – значит маленький во всем, ибо в подсознании нет переносного или прямого смысла слова «маленький». Точно так же и со словом «худой», которое в сознании имеет два смысла: прямой – тонкий (тощий) и переносный – плохой («он худой человек, не связывайся с ним»). Почему же в подсознании оба эти смысла сливаются в единое значение?

Если человек худой (в смысле полноты), очень худой – хорошо это или плохо? Когда люди обычно худеют помимо своей воли? Когда болеют. «Вы посмотрите, как он сильно похудел за это время», – говорят с сочувствием о человеке, который, допустим, долго болел или у которого были тяжелые переживания («не спит, не ест»). Это значительно позже придумали диету для

снижения веса. А до этого на протяжении тысяч лет в сознании человека закреплялось: худой – значит больной. И сегодня еще у деревенских жителей полнота признается добром, а худоба – «тебя что, не кормят, что ли, в твоей столице?! Или болеешь чем, а?». Тысячи лет закрепления этой связи и какая-то сотня лет, когда некоторые люди научились сознательно делать себя худыми при полном здоровье. За это время подобная связь закрепилась настолько прочно, что по всем законам образования условно-рефлекторной связи она перешла в подсознание (так формируется любой рефлекс). И закрепилось: худой человек – это, вероятнее всего, худо. Говорят: «Одна кожа да кости» – значит человек, вероятнее всего, болен, у него какая-то хроническая болезнь. А как известно, такие вялотекущие хронические болезни накла-

дывают отпечаток и на психику человека: он становится раздражительным, часто недовольным, нередко злым и т.п. Можете ли Вы представить жизнерадостного человека, которого постоянно донимают боли в желудке (язва)? Представить-то можно, а вот в жизни так бывает редко (спросите у врачей-терапевтов, как «выглядит» такой хроник, и они опишут Вам его практически теми же словами).

Теперь понятно, почему режиссер на роль злого, раздражительного, желчного человека скорее возьмет худого актера, чем полноватого (если, конечно, он не ставит целью вначале удивить зрителя: «Надо же! И не подумаешь сразу, что он такой!»). Ибо даже не зная законов психологии и медицины, режиссеры хорошо знают установки зрителей, точнее, неосознаваемые установки. Мы не будем делать вывод о том, что худые по телосложению люди – *всегда* злые по характеру, а полные люди – *всегда* добряки. Не всегда. Но чаще это так, ибо если бы не было *подобной закономерности*, у людей не сформировалась бы в подсознании такая связь, и те же режиссеры не обращали бы на это внимание. Но нет, режиссеры учитывают это, они – тоже психологи (правда, эмпирики, но тем не менее...). А почему бы и Вам, читатель, не взять себе на вооружение физиогномику-практику и не последовать за этим режиссером, т.е. вполне осознанно оценивать, *диагностировать* то, что раньше Вы видели, может, «чувствовали», но не осознавали. А если Ваш посетитель – полный, что называется, «пышет здоровьем»? Есть вероятность того, что он будет раздражаться по пустякам, но меньшая, чем в случае с его антиподом. С полным посетителем могут быть другие проблемы – некоторая инертность поведения, даже вялость. Могут, но с большей вероятностью, чем с посетителем худого телосложения.

А теперь, на основе представленной информации и аргументации:

**Резюме для психодиагностики.** Если Ваш собеседник весьма худого телосложения, то, вероятнее всего, он по характеру недобрый, вредный, желчный, злобный, ехидный, настроенный на мир негативно и т.п.; если Ваш собеседник весьма полного телосложения, то, вероятнее всего, он по характеру добродушный, добросердечный, благодушный, таков, про кого говорят «увалень» и т.п. При этом следует учитывать, что и тот и другой могут быть в равной мере как высокоинтеллектуальными, так и с интеллектом ниже среднего.

А теперь сделаем небольшое резюме по двум последним разделам.

Итак, на пороге Вашего кабинета посетитель: маленького роста, худощавый. А вслед за ним – посетитель высокого роста и полный. Очевидно, что первоначальная тактика Ваших бесед с каждым из них благодаря знанию конституционального языка человека будет различной: с первым – как по тонкому льду, терпеливо и осторожно, со вторым – можно немного расслабиться.

– Но ведь чаще будут приходиться не гиганты и тяжеловесы, не маленькие и худенькие. Как быть тогда?

– Конечно, приведенные выше варианты встречаются нечасто. Зато черты их личности проявляются наиболее ярко. А большинство людей, верно, среднего роста, средней упитанности. И тогда *средне у них будут проявляться эти личностные качества.* Средний – он и есть средний. А вот когда какие-либо качества личности заострены, усилены, вот тогда-то и будут полезны советы, какую лучше выбрать тактику на первых минутах знакомства. И – упредить, и – обезопасить, и – работать в оптимальном режиме, а значит, с высокой эффективностью. Кто же этого не хочет!

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

В этом разделе поговорим о психодиагностическом значении осанки Вашего партнера по общению (ибо это также сразу бросается в глаза).

Действительно, кадрового офицера-строевика видно издали и в любой одежде: плечи развернуты, спина прогнута, грудь «колесом». Что это – генетика или результат тренировки? Поскольку это характерно для большинства офицеров-строевиков, а их в военные училища отбирают без учета выправки (было бы здоровье нормальное), то очевидно, что подобная осанка у большинства из них – приобретенная, следствие тренировок. Отсюда делаем весьма важный (на потом), хотя и очевидный (сейчас) вывод: если часто

разводить плечи, прогибать спину, выставлять грудь колесом, т.е. тренировать свое тело, то со временем скелет человека претерпит изменения, в дальнейшем почти необратимые (вот почему такого отставника-пенсионера и в преклонном возрасте видно). Запомним этот очевидный вывод: *анатомию (строение тела), можно менять* (конечно, в определенных пределах).

Но почему у будущих офицеров вырабатывают именно такую осанку?

Попробуем ответить на этот вопрос от противного. Что делает человек, когда испытывает страх от возможного удара? Он инстинктивно втягивает голову в плечи. Что делает человек, когда ему, его жизни угрожает реальная опасность: выпячивает

грудь или прикрывает ее как-то? Инстинктивно – плечи внутрь, корпус наклонен вперед (как бы пригибается, делаясь «маленьким»). Итак: голова втянута в плечи, плечи сведены вперед, спина сутулая – верно ли, что так выглядит смелый и решительный человек? Верно ли, что так выглядит тот, про кого говорят: «Он грудью встал на защиту...»? Нет, конечно, нет, все наоборот. Защитник Отечества должен выглядеть смелым и решительным, должен выглядеть как человек, который не боится врагов реальных или потенциальных. В курсантской школе, тренируя его тело, осанку, юноше одновременно внушали: ты смелый, ты храбрый, ты – защитник, ты – опора Отечества (вот она – роль «политинформаций», от которых в принципе отказываться не следует). И менялась осанка, менялась психология, менталитет. Одновременно с разворачивающимися плечами формировалась и новая психология: смелость, решительность, уверенность.

Ну а если обойтись без физического тренинга, а действовать только с помощью одного психологического внушения: ты смелый, ты решительный – что тогда произойдет? Подобные относительно длительные постоянные внушения определенно приведут к изменениям в психике человека. Но вместе с этими изменениями духа произойдет и изменение тела (хотя никакой физической тренировки типа «прогни спину!» не было). Ибо когда человек почувствует себя смелым, решительным, сильным... у него *невольно* плечи будут распрямляться, спина прогибаться, грудь – вперед (в этом сущность и аутотренингов). Дух повлиял на тело. Когда Вы чувствуете в себе дух смелости, дух бесстрашия, Ваши плечи невольно разводятся назад. А если Вы *часто* так будете себя *чувствовать*, часто будете испытывать подобные ощущения? Значит, часто Ваши плечи будут разводиться. Вот и все. Дух

будет тренировать Ваш скелет и повлияет на Ваше телосложение.

Допустим, в Ваш кабинет вошел человек с явно военной выправкой. Вы точно знаете, что он не военный. Но Ваше поведение все равно должно строиться с учетом *психологии осанки*, ибо его развернутые плечи и грудь вперед говорят Вам: «Вообще-то я никогда никого не боюсь». Налицо психология человека, скорее решительного и прямолинейного, уверенного или самоуверенного, склонного к доминированию над другими людьми. Короче говоря, это типичная «пристройка сверху» (*сленг психологов; обычно это словосочетание используется для характеристики того человека, который по отношению к другим ведет себя несколько высокомерно, надменно, с чувством явного превосходства, стремится управлять людьми, подавлять их, доминировать над ними; и о та-*

ких людях психологи говорят: «он ведет себя по принципу пристройки сверху» или «он – типичная пристройка сверху»).

А теперь, на основе представленной информации и аргументации:

**Резюме для психодиагностики.** Если Ваш собеседник имеет заметную выправку военного человека (грудь колесом, спина прогнута, плечи раздвинуты), то скорее всего перед Вами человек уверенный в себе, а может, и самоуверенный, твердый в убеждениях и его не так-то просто переубедить, вероятно это человек, более склонный к силовым решениям, чем к дипломатическим, смелый и решительный, стремящийся к подавлению других людей, одним словом, «пристройка сверху». Но все эти черты характера не будут вступать в противоречие с нормами морали и закона, если эта «пристройка сверху» получила хорошее воспитание и образование. Ну а если наоборот – высока вероятность асоциального поведения.

Учитывайте все это, если предполагаете вести с ним тонкие дипломатические переговоры. Это – не для него. (Разумеется, если другие виды диагностической информации – кинетической, вербальной – не дадут Вам сведения прямо противоположного свойства. Если не дадут, начните общение с учетом описанной выше тактики, вероятнее всего, Вы не ошибетесь.)

А теперь предположим, что перед Вами человек с сутулой спиной. Исключим сразу же из рассмотрения патологию костной системы. И тогда – о чем говорит «сутулая спина»? О смелости и решительности? Скорее наоборот, ибо такая осанка вырабатывается у тех, кто часто испытывал чувство страха, кому часто приходилось втягивать голову в плечи, оберегая ее от ударов, подставляя под «палку» спину. (Ведь если часто разводить плечи, то это превратится со временем в осанку «военного», а если часто втягивать голову в плечи, то это приведет к осанке «сутулая спина».) Это тот, кто не приподнял

над собою ветку на аллее (помните, об этом мы говорили в самом начале книги), а прошел, пригнувшись. А поскольку он сделал это на «автопилоте», автоматически, т.е. по программе подсознания, а не сознания, то это дает основание предполагать такое же поведение и при встрече с другими препятствиями. Как бы там ни было, но от «сутулой спины» не следует ожидать смелых, решительных, агрессивных действий. Если агрессия и последует, то скорее неявная, вполне возможно, коварная (ибо в детстве он, скорее всего, не мог, не имел возможности постоять за себя с помощью «кулаков», и тогда на помощь приходила хитрость). «Сутулая спина» – типичная «пристройка снизу» (*сленг психологов: обычно это словосочетание*

используется для оценки характеристики того человека, который по отношению к другим ведет себя заискивающе, всячески принижает себя, угодничает перед другими людьми, скорее стремится подчиняться, чем командовать; и о таких людях психологи говорят: «он ведет себя по принципу пристройки снизу» или «он – типичная пристройка снизу»).

А теперь, на основе представленной информации и аргументации:

**Резюме для психодиагностики.** Если Ваш собеседник имеет явную сутулую спину, то скорее всего перед Вами человек неуверенный в себе, скорее боязливый, а может, и выраженный трус, более склонный к подчинению, т.е. типичная «пристройка снизу». Но все эти черты характера не будут иметь негативных последствий, если у этого человека будет высокий уровень интеллекта. Ну а если наоборот – для этого человека велика вероятность стать изгоем общества или даже опуститься на самое его дно.

#### **4.4. Выбираем тактики поведения**

Итак, нескольких секунд взгляда на посетителя оказалось вполне достаточно, чтобы преднамеренно (а не на уровне интуиции, как раньше) выбрать такую тактику поведения на первых порах, которая в большей мере коррелировала бы с психическими свойствами посетителя. Ведь если с партнером маленького роста, худощавым, да еще с сутулой спиной Вы выберете тактику решительности, давления, напора, то не только не раскроете Вашего партнера, не расположите его к себе, но и вызовете, скорее всего, оборонительно-агрессивную реакцию. О каких деловых переговорах может идти речь?! Провал.

Но провал может произойти и в том случае, если Вы с самого начала выберете тактику «тонкой дипломатии», «поглаживания» по отношению к высокому, да к тому же с военной выправкой. В этом случае он постарается взять над Вами верх, ибо Ваша тактика для него будет подобна «пристройке

снизу» (так обычно поступают «слабые» по отношению к «сильным»).

Но теперь вероятность провала будет меньше, ибо Вы не только актуализировали в своем сознании психологические знаки конституциональных особенностей Вашего партнера, но и закрепили это через понимание, почему такой конституциональный признак означает, вероятнее всего, такую-то характеристику психики человека, а другой – иную. Ведь информация о конституции человека – это, по сути, тот язык, который формировался на протяжении длительной эволюции человека в виде условно-рефлекторной связи между двумя рядами характеристик – конституциональными и психическими.

## 5. Психофизиономика: связь черт лица с особенностями психики Вашего партнера по общению

Термин «физиономика» в непрофессиональной литературе обычно рассматривается как полный синоним термина «физиогномика»; однако физиогномика, а точнее – психофизиогномика – это наука о связи конституции человека (его телосложения) с особенностями его психики, а физиономика (от физиономия – лицо), а точнее – психофизиономика – это наука о связи черт лица человека с особенностями его психики; таким образом психофизиономика – это часть психофизиогномики, ибо черты лица, части лица – это часть конституции человека и его телосложения.

Обычно когда говорят о лице человека, имеют в виду либо *черты* лица, либо его *выражение*. При этом под чертами лица подразумевают некоторые неподвижные, не изменяющиеся в течение длительного времени особенности (форма носа, разрез или величина глаз и т.п.), т.е. конституциональные характеристики. Под выражением лица подразумевают динамические особенности (положение губ, направленность взгляда и т.п.), т.е. кинетические характеристики.

А еще, говоря о лице, ему часто дают оценку: «красивое лицо», «некрасивое лицо». И хотя народная мудрость гласит, что на вкус и цвет товарища нет, но, как мы уже знаем, народная мудрость – не всегда мудрость; и это касается не только пуда соли, о котором речь шла выше, но и данной поговорки. Оказывается, есть такое понятие, как «классически красивое» – то, что оценивается большинством людей на протяжении веков как красивое. Иначе говоря, существует нечто такое, что в человеке на протяжении веков считается красивым.

– Простите, автор, а какое это имеет

отношение к оценке характера человека по внешнему виду? Вы что, хотите сказать, что у красивых один характер, а у некрасивых – другой, так, что ли?

– Это, уважаемый мой оппонент, чрезвычайно интересный вопрос, который обычно стараются обходить стороной, исходя, как кажется Вашему покорному слуге, из не совсем истинных этических предпосылок. Это – раз. А, во-вторых, это действительно имеет прямое отношение к нашей теме – дистанционной диагностике характера и других особенностей психики по внешнему облику человека. Поговорим об этом?

– Вообще-то, откровенно говоря, автор, несколько боязно затрагивать тему красивых и некрасивых людей...

– Да и мне самому как-то не очень от этого уютно (видно, сильны стереотипы, сильны установки, коим подвержен и Ваш покорный слуга); но поскольку наука требует, чтобы мы максимально полно осветили все научно обоснованные признаки психики человека, то поговорим и об этом – о красивом и некрасивом в человеке, о том, влияет ли это на характер, а если влияет, то как. Поговорим.

**5.1. «Красота спасет мир» –  
что это такое и как это понимать? 5.1.1. Что считать классически красивым  
в человеке?**

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