



Имидж публичного лидера выстраивается в массовом сознании на основании информации, воспринимаемой различными способами. Оптимальным для лидера является такое публичное поведение, когда он говорит именно то, что аудитория непроизвольно «прочитывает» в нем по невербальным каналам. Несогласованность и, тем более, противоречивость этих информационных потоков выдают внутренние конфликты, что несовместимо с лидерским имиджем.

Физический облик

Внешние данные, физический облик — первое, что мы воспринимаем, столкнувшись с новым человеком. Его внешность служит важнейшим и легко читаемым источником информации для подсознания. Физический облик лидера, государя, властителя всегда вызывал интерес в обществе.

Видимо, в Древней Греции впервые началось «приукрашивание» образа власти. «Телесных недостатков у него не было, — рассказывает о Перикле Плутарх, — только голова была продолговатая и несоразмерно большая. Вот почему он изображается почти на всех статуях со шлемом на голове. Скульпторы не хотели представлять его в позорном виде». Отметим характерный момент: чрезмерная величина головы (вместилища ума) по сравнению с телом (вместилищем физической мощи) определенно не входит в архетипический образ публичного лидера.

В Древнем Риме традиционным было точное воспроизведение черт лица оригинала. Это объясняется существовавшим в тот период социальным нормативом: подданный римского императора должен не думать о том, как выглядит его владыка, а с благоговением ощущать собственную ничтожность. И тем не менее, по сообщениям летописцев, Юлий Цезарь, стыдившийся своей лысины, всегда зачесывал волосы с темени на лысину и постоянно носил лавровый венец, положенный ему по статусу.

И сейчас прическа политического деятеля является как средством самовыражения, так и способом создания имиджа. В стереотипах общественного восприятия лысина у публичного лидера-мужчины уже не оценивается как физический

недостаток. Зато длинные волосы оказываются для потенциального лидера неуместными. Установлено, что замысловатая или чрезмерно тщательная прическа женщины-политика также вызывает негативное отношение.

В целом прическа не является существенно значимым элементом имиджа истинного лидера. Его прическа должна требовать минимума ухода, идеал — короткая стрижка, которая, кстати, ассоциируется с более строгой манерой поведения. Исключение составляют те случаи, когда потенциальный лидер претендует не на деловое, а на духовное первенство: в сферах искусства, религии и т. п. Там длинные прямые (не завитые, не окрашенные) волосы у мужчины — дополнительное свидетельство его индивидуальности, исключительности. Считается, что седина прибавляет солидности мужчине-политику и отрицательно влияет на образ женщины-политика. В психологическом плане темные волосы женщины ассоциируются с властностью, светлые же способствуют ее общественной популярности. Во время предвыборной кампании любые эксперименты с волосами, особенно с их цветом, понижают авторитет лидера-женщины.

Лицо человека — это важнейший инструмент в процессе коммуникации; инструмент, подлинное действие которого самим говорящим далеко не всегда контролируется и даже осознается. Ф. Ницше имел все основания заметить, что «люди свободно лгут ртом, но рожа, которую они при этом корчат, все-таки говорит правду». Практически все исследователи сходятся на том, что лицо выступающего не должно выглядеть бесстрастной маской. Улыбка здесь предпочтительнее, чем любое другое выражение. Смотреть друг другу в глаза, улыбаться — это простейшие формы выражения открытости. Улыбка — это знак принадлежности к «мы». Поэтому любое обращение публичного лидера к аудитории или собеседнику рекомендуется предварять сдержанной улыбкой.

Взгляд особенно значим в построении лидерского имиджа. По образному выражению А.Я. Бродецкого, «если все остальные жесты случаются периодически, то глаза говорят постоянно. Они тем более разговорчивы, чем менее словоохотливы их хозяин».

По результатам опросов, от 70 до 90 процентов людей в Европе и Северной Америке чувствуют, когда на них пристально смотрят. Экспериментальные исследования пока не позволяют ни однозначно опровергнуть этот факт, ни надежно подтвердить его. Однако массовая распространенность этого ощущения (пусть даже эфемерного) говорит в пользу того, что чужой взгляд несет некий

особо важный (эмоциогенный) сигнал для человека, на которого этот взгляд направлен.

Исследователи предлагают оценивать следующие **параметры взгляда**:

1. *частота мигания*: высокая интерпретируется как неосознанное «прятание глаз» с целью «скрыть определенные моменты колебания воли»; низкая частота мигания свидетельствует о рассеянности и заторможенности;
2. *направление взгляда*: предпочтительно смотреть прямо на камеру или аудиторию в студии, а не переводить взгляд с бумаг на аудиторию и обратно. С первым утверждением в целом можно согласиться; и на языковом уровне «проморгать» — значит упустить, вовремя не среагировать, то есть обнаружить свою слабость.

Немигающий взгляд (направленный на собеседника или аудиторию) в публичной практике чаще всего соотносится все-таки не с заторможенностью, а с решительностью, собранностью.

Когда человек отводит взгляд, это свидетельствует о наличии сильного эмоционального напряжения, неуверенности в своих силах. Иногда люди закрывают глаза смеясь, и именно такое сочетание наблюдатели оценивают как наиболее привлекательное.

Поджимание губ как мимическое движение имеет свой биологический смысл: напряженные губы в большей мере способны амортизировать удар, кроме того, в напряженных тканях просвет сосудов уменьшается, что ведет к уменьшению кровопотери при травме. Наклон головы набок (обычно вправо) и чуть вперед и вниз обычно воспринимается как поза, выражающая внимание. При агрессивном напряжении голова наклоняется вперед. Можно допустить, что это движение имеет защитный смысл: прикрыть самое уязвимое место на теле человека — гортань.

Физическая привлекательность человека трудна для оценки в объективных измерениях, но крайне значима для прогноза его социальных перспектив. Физически привлекательные люди воспринимаются как более темпераментные, отзывчивые, добрые, интересные, сильные, общительные и дружелюбные. Для сферы публичного лидерства можно констатировать, что привлекательность потенциального лидера не имеет никакого отношения к красоте, правильности черт и т. п. и чаще всего носит маскулинный характер.

По мнению исследователей, из трех возможных типов телосложения привлекательным считается « *мезоморфный* » — высокие, мускулистые люди; непривлекательным — « *эндоморфный* » — его представители небольшого роста и полные, а промежуточное положение занимает « *экзоморфный* » тип — худые и костлявые. Это суждение спорно. В русском языке в слове «худой» связаны значения «тощий, не толстый» (чисто пространственная характеристика) и «плохой, дрянной» (оценочная характеристика). В слове «полный», помимо пространственной характеристики, заключен хоть и не столь явный, но все же позитивный оценочный смысл (полноценный и пр.). Так что преимущественная привлекательность «худого» по сравнению с «полным» определено нуждается в дополнительном обосновании.

В обыденном поведении человек особенно не задумывается над тем, развернуть корпус к собеседнику или не развернуть. Собеседники разговаривают, стоят или сидят так, как это кажется удобным. Однако можно интерпретировать положение корпуса и головы по отношению к партнеру как внешнее выражение степени внимания к нему. Можно говорить о психологии осанки: развернутые плечи свидетельствуют о решительности и прямолинейности, сутулятся те, кто часто испытывал чувство страха.

Язык жестикуляции и пластики

К жестикуляции нельзя относиться как к случайному набору сопровождающих речь движений. Жесты — это яркий и богатый язык, относительно самостоятельный и не менее информативный, чем язык слов. Каждый человек способен воспринимать за минуту около 650—700 слов, а скорость нормальной речи составляет всего 150—160 слов, при этом треть из них информационно избыточны. Поэтому у слушателя всегда остается достаточно времени на оценку *невербальной выразительности* говорящего: его жестов, мимики, интонаций, оттенков психологического состояния. Считается даже, что в процессе общения с аудиторией слова обеспечивают лишь 7 процентов воспринимаемой информации, 38 процентов дают звуки и интонации, а 55 процентов составляет невербальная коммуникация.

С помощью слов передается в основном *содержательная информация*, а с помощью жестов — *отношение к этой информации*: уверенность в ней или неуверенность, вера в ее истинность или понимание ложности и т. д. Склонность многих людей выступать за трибуной объясняется их не осознаваемым стремлением ограничить свою невербальную коммуникацию и тем самым избежать разоблачения своей

неуверенности или неискренности.

Человеческие руки являются важнейшей деталью целостной портретной характеристики. Известный фотохудожник М.С. Наппельбаум вспоминал: «Мне приходилось встречать людей, у которых руки находились в резкой дисгармонии с их общим обликом. Однако при дальнейшем знакомстве оказывалось, что именно руки вернее, нежели лицо, характеризовали того или другого человека».

Для начинающих ораторов специфической проблемой становится ощущение «мешающих рук» на открытой сцене. Считается, что ощущение «мешающих рук» возникает как результат особой анатомии человеческого тела. Мышечный аппарат, управляющий положением руки в локтевом суставе, устроен таким образом, что его мышцы-сгибатели сильнее мышц-разгибателей. И поэтому нормальное положение руки — несколько согнутое в локтевом суставе. Вот почему выступающий начинает испытывать дискомфорт, когда вынужден держать руки просто опущенными вдоль тела.

С нашей точки зрения, на уровне сознания каждый понимает, что при публичном выступлении руки должны находиться вдоль тела или жестикулировать. Эмоциональная напряженность выступающего побуждает его подсознание стремиться к тому, чтобы руки приняли положение, оптимальное для физического нападения и защиты: ладони сжаты в кулаки, руки согнуты в локтях под углом чуть меньше 90 градусов. Чередованием периодов сознательного опускания рук вдоль тела и их подсознательного тяготения снова вверх и создается ощущение того, что руки начинают мешать. Как показал опыт практических занятий по психологической подготовке публичных лидеров, «проблема рук» мгновенно решается, если выступающий в левую руку берет солидный блокнот, в котором якобы находятся документы. При этом, поскольку левая рука остается в приемлемом для подсознания (успокаивающем) положении, правая рука раскрепощается и начинает активнее жестикулировать, что делает выступающего более выразительным и субъективно убедительным.

Есть основания считать, что большему ощущению силы выступающего способствует *преимущественная жестикуляция правой рукой*. Наблюдения подтверждают это. Так, рассуждая о двигательной выразительности актера, Ф. Ланг писал о том, что в сценическом действии следует пользоваться (жестикулировать) главным образом правой рукой. При этом вовсе не предполагалось, что левая должна быть все время неподвижна. Ее задача — только помогать правой руке. Руки скрещенные на груди должны пониматься как

защитная поза: таким способом человек как бы закрывается от окружающего мира. Это еще и жест отчуждения от ситуации, стремления к независимости.

С нашей точки зрения, скрещение рук может интерпретироваться и как упомянутое выше стремление подсознания поставить руки в «правильное» (оптимальное для физического нападения и защиты) положение. Другими вариантами такого положения служат захват ладонями лацканов своего пиджака, закладывание пальцев рук за жилетку или под брючный ремень.

Положение, в котором находятся руки выступающего, может многое сказать о его переживаниях. Следует сказать, что жесты, направленные **на себя**, предпочтительнее жестов, направленных на аудиторию, поскольку вообще жесты, указывающие на кого-либо, воспринимаются людьми как агрессивные и вызывают у них раздражение.

При **рукопожатии** рука, подаваемая ладонью наполовину повернутой книзу, служит признаком претензии на доминирование во взаимоотношениях; а если она при протягивании партнеру наполовину повернута кверху, то это скорее говорит о склонности занимать подчиненное положение.

Только в исключительных случаях выступающему может быть рекомендовано сцепление ладоней рук за спиной, это жест превосходства и самоуверенности. Этот жест позволяет как бы выставлять вперед область живота, сердца и горла (как наиболее уязвимые для нападения части тела) в неосознанной попытке демонстрации абсолютной самоуверенности и бесстрашия.

Открытые ладони, как правило, ассоциируются с открытостью и честностью. Таким жестом, например, осознанно и настойчиво пользовался С.В. Кириенко во всех своих телеинтервью. Ладонь или палец у рта, предположительно, означает речевой самозапрет (на крик, на речь, на то, чего в данной ситуации нельзя говорить). Этот жест чаще всего замечался в публичном поведении Е.М. Примакова. В обычной ситуации этот жест отражает напряженную интеллектуальную деятельность или трудную для человека ситуацию, из которой надо как-то выпутаться.

Замечено также, что чем спокойнее человек стоит, чем меньше вертится и бросает взгляды по сторонам, тем более уверенно он выглядит. Дж. Фаст так пишет о «кинестетически зрелом человеке»: «Он не делал излишних телодвижений. Он не переминался с ноги на ногу без нужды. Он не подносил руки ко рту, не чесал голову, не стучал пальцами. Язык тела хорошо передает разницу между зрелостью

и незрелостью. Избыток движений, не имеющих существенного значения, является свидетельством незрелости. Зрелым человеком является тот, кто движется целеустремленно».

Когда люди чувствуют себя не в своей тарелке или нервничают, они ерзают и совершают беспокойные (резкие, частые и ненужные) движения, которые становятся более интенсивными по мере увеличения дискомфорта. Почесывания лба, головы, носа могут интерпретироваться как *непроизвольный самомассаж* с целью улучшить кровоснабжение. Согласно нашим исследованиям, даже у опытных политиков подобные движения проявляются в начале ответственного публичного выступления, но исчезают через 3—5 минут.

Излишне частые прикосновения человека к своему лицу или голове (поглаживания, почесывания, вдавливания в кожу) являются классической формой такого психологического защитного механизма, как «*соматизация тревоги*». При этом ослабление неуверенности и тревоги подсознательно достигается путем их преобразования в соматические ощущения зуда в лицевых мышцах. Символический смысл прикосновениям придает то обстоятельство, что лицо выступающего на некоторое время закрывается (защищается) рукой от взоров (контроля) публики или собеседника.

Важную роль в восприятии лидера играет **громкость речи**. Громкий, мощный голос подсознательно воспринимается как индикатор силы. Интересно, что самооценка собственного голоса оказывается весьма субъективной — искаженной в благоприятную для самоуважения говорящего сторону. Большинство людей говорит о разочаровании при прослушивании записи собственного голоса: он звучит выше, тоньше, слабее и т. п., чем ранее казалось говорящему.

Важен и *темп речи*. Как правило, ускоренное говорение ассоциируется с антилидерскими качествами — неуверенностью и тревожностью.

Значимым индикатором силы служит **тональность голоса**. В процессе эволюции высокочастотное звучание (фальцет) зафиксировалось в восприятии как однозначный признак слабости — в природе тонко звучат только маленькие, не созревшие особи. Низкое звучание (рычание) присуще крупной зрелой особи и свидетельствует о ее силе и уверенности. Поэтому потенциальному лидеру стоит отрабатывать у себя способность говорить преимущественно в нижней части доступного ему регистра.

Здесь мы упомянули только основные невербальные параметры поведения. В действительности их намного больше: например, особенности походки, изменение цвета кожи, уровне потоотделения, воздействию слюноотделения на тембр голоса и о многом другом. Все эти признаки постоянно сопровождают ваше поведение и читаются окружающими.