Почему одни люди умеют подать себя гораздо лучше других? Почему одним удается быстро завоевывать ваше доверие и расположение, тогда как с другими вы чувствуете себя неуютно? Какова связь между тем, как индивидуумы видят себя, и как они представляют свой имидж другим?

Вы можете улучшить свой образ, представляемый окружающим, только через познание самого себя. Если вы слабо представляете свои сильные и слабые стороны, тогда, скорее всего, вам не удастся установить, какие черты нуждаются в совершенствовании. И здесь поможет самоанализ.

**ПОСМОТР****ИТЕ НА СЕБЯ**

 Наличие у окружающих умения подать себя у некоторых людей вызывает ощущение угрозы из-за существования сильной связи между историей жизни индивидуума и самопрезентацией. Скажем, если вам в детстве постоянно твердили, что вы некрасивее своего красавчика-брата или сестры, вы, возможно, будете избегать мыслей о своей внешности. Или если ваше многословие поощряли, и будучи ребенком вы нередко оказывались в центре внимания, неисключено, что, став взрослым, вы начнете говорить помногу и громким голосом, с удовольствием доминируя в беседе.

 Познавая себя, следует присмотреться к своим недо­статкам и положительным чертам. При этом, возможно, придется несколько "потерять лицо" и признать, что всем нам свойственна уязвимость: Кое для кого слово «уязви­мость» звучит как ругательство. Такие люди предпочита­ют делать вид, что никогда не знали и не испытывали страха, что они всемогущи и всезнающи. И они являют миру свой агрессивный обманчивый имидж. Отрицая уяз­вимость, боясь сказать "Я не знаю", или "Я хотел бы на­учиться", или "За мной водятся кое-какие слабости", они смотрят на мир зашоренными глазами. Но страх для ре­бенка является одним из способов познания мира и выра­ботки взгляда на него. \*Мы узнаем, что сломав игрушку другого ребенка, будем)наказаны, поэтому боимся сделав это еще раз. Ребенок, которого мать на некоторое время оставила одного, начинает пугаться, теряет уверенность и беспокоится, что это может повториться опять. Ранние переживания страха и ощущение незащищенности оказывает на нас, когда мы становимся взрослыми, сильное слияние.

 Если вы начнете выдавать себя за преуспевающую лич­ность, другие будут реагировать на вас соответствующим образом, и вам придется подкреплять такой имидж, свои­ми действиями. Кое-кто боится метить слишком высоко, понимая, что успеха не достичь, не научившись терпеть поражения. Нередко легче остаться тем, кто ты есть, нежели принять вызов. Но лишь приняв этот вызов, можно вести речь о совершенствовании имиджа.

**КОНСТРУКТИВНОЕ** **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРИТИКИ**

 Безобратной связи с другими людьми усовершенствование невозможно. Разумеется, здесь термин "обратная связь служит лишь для более благозвучного определения критики. Зачастую мы настолько свыкаемся с тем как подаем себя окружающим, что, если только не ищем критических замечаний от других или они добровольно не делают их нам, мы не в состоянии замечать свои слабые места, требующие совершенствования.

Обратная связь позволяет проверить, работает ли предоставляемый вами миру имидж как надо. Если вы выдаете себя за уверенного в себе, преуспевающего индивидуума и видите, что этот образ принят окружающими, тогда ваш самоимидж получает подкрепление. Когда же другие не воспринимают этот образ и реагируют на вас так, словно вы ненадежны и несостоятельны, ваш самоимидж может поколебаться. Одним для укреплений самоимиджа требуется надежная поддержка окружающий. Другие же уверены, что любой, кто не согласен с ними или смотрит на мир совершенно иначе, есть не кто иной как глупец.

Передавать и воспринимать сигналы обратной связи бывает достаточно трудно. Нет смысла критиковать какой-то недостаток человека, неспособного измениться — как нет смысла говорить коротышке, "Было бы недурно, если бы вы чуток подросли". И тем не менее есть прямой резон внушить ему, что ношение одноцветной одежды вместо "укорачивающей" фигуру разноцветной делает его зрительно более высоким. Имеет также смысл указать, что если стоять и сидеть прямо, а вместо "защитного" языка телодвижений использовать раскованный, это делает человека более значительным. Критикуя других, не забывайте отмечать положительные стороны и давайте реалистичные, конструктивные рекомендации.

 Чтобы обратиться к другим с просьбой высказывать критические замечания в свой адрес, требуется изрядное мужество. Многие из нас предпочитают оставлять все как есть, лишь бы не травмировать себя предстоящими переменами. И все-таки выберите кого-нибудь, кому доверяете, кого хорошо знаете и кто, по вашему мнению, искренне заинтересован в ваших интересах. Объясните, что вы хотите изменить какой-то аспект вашей презентации и ждете помощи и советов. Попросите поддерживать с вами обратную связь и поблагодарите, если он или она так и сделает. Обяжите человека, установившего с вами обратную связь, быть как можно более конкретным и обстоятельным, а при необходимости спросите мнение и других лиц.

 Нередко люди отпускают критические замечания даже не осознавая этого. Комплименты есть форма позитивной критики, и многие из нас стесняются, отпуская или принимая их. Говоря кому-то комплимент, мы опасаемся вторгнуться в слишком личные сферы, а принимаем его от других зачастую со смущением и в замешательстве произносим фразы типа "ах, да это старая вещь", если восхищаются каким-то предметом нашего гардероба, или "я не уверен, что это так", принимая поздравления по поводу произведенного на кого-то хорошего впечатления. А ведь можно было вместо этого любезно принять комплимент, поблагодарить произнесшего его и - позволить дружески пошлепать себя по спине. Есть такие люди, которые отпускают комплименты буквально на каждом шагу, используя их как средство заискивания перед другими, поэтому иногда приходится сомневаться в искренности мотивов. Наиболее эффективными оказываются те комплименты, с которыми вы внутренне согласны, и которые впоследствии получают подтверждение из других источников. Иногда окружающие подвергают критике ваше умение подавать себя совершенно непроизвольно. Скажем, когда беседующие то и дело просят вас повторить только что сказанное будучи не в силах разобрать вашу речь, тем самым они критикуют некий аспект вашего способа самопрезентации. Или если ваша добрая приятельница сообщает, что ей больше нравится, когда у вас длинные волосы, она тоже задействует обратную связь. Возможно также, что если люди постоянно советуют вам не падать духом, то вам нужно подумать о смене свойственной вам осанки, мимики, характерных жестов, позы или выражения лица. Чем больше вы исследуете полученные по обратной связи сообщения, задавая вопросы, касающиеся конкретных деталей — "Как, по-вашему, не слишком ли быстро я говорю?", "Ты полагаешь, мне следует опять отрастить волосы?" или "Я выгляжу угрюмым или сутулюсь?" — тем успешнее сможете справляться со своими недостатками.

 Иногда критика оказывается необоснованно разрушительной. Обычно критические замечания из вторых рук типа "говорят, что..." оказываются несправедливыми, разве что вам самим не составит труда подтвердить их достоверность. Спросите себя, какие мотивы стоят за такой критикой, и решайте, принять ее или нет. Помните, вы можете спросить человека, не будет ли он против, если его покритикуют: "Вы не возражаете, если я кое-что посоветую вам относительно вашей манеры выступать?»; тогда он или она имеет возможность отказаться выслушать вас. Помимо друзей, коллег и родственников, для установления обратной связи можно использовать как специалистов так и собственные ресурсы. Существует целая армия экспертов, готовых помочь вам усовершенствовать способ презентации и манеру общения. По возможности при выборе их руководствуйтесь личными рекомендациями. Контролировать степень прогресса можно с помощью аудио оборудования, зеркала, магнитофонов или по реакции окружающих.

 Самоимидж создается на основании оценок ваших сильных и слабых сторон. А для этого требуется некоторое мужество. Может оказаться полезным описать свои плюсы и минусы с точки зрения двух-трех человек, занимающих видное место в вашей жизни, а затем так, как вы видите себя сами. Проделав это упражнение, вы обнаружите, что видите себя совершенно иначе, чем другие, и имидж, который вы создаете, требует корректировки; или что у вас нет четкого представления, как видят вас другие, тогда будет полезно привнеси в анализ некоторую долю критики; или что вы плохо видите себя со стороны, и следует активнее поддерживать свой самоимидж, обратившись к конструктивной помощи окружающих и установив с ними обратную связь.

**САМОИМИДЖ**

 Образ, представляемый вами окружающему миру, нередко восдринимается окружающими как отражение уровня самооценки. Описывая других, мы даем им характеристики: "он слишком гордится собой", "ему нравится звук собственного голоса", "похоже, он не лишен самообладания". Проявление интереса к самосовершенствованию, выражающееся в желании получить ясное представление о собственной психологии или стремлении подкорректировать свою самопрезентацию показывает, что вы уже достигли определенного уровня самоуважения, верите, что вы как личность уже в какой-то мере состоялись и имеете потенциал для роста и совершенствования. Чтобы уметь хорошо подавать себя, нужно по достоинству оценивать свои положительные стороны и понимать. в чем заключаются слабые места. То, что вы можете ощущать как недостаток, вовсе не обязательно будет являться таковым: скажем, когда встречаются двое застенчивых людей, их робость помогает им моментально проникнуться симпатией друг к другу. То, как мы представляем себя в жизни, не есть нечто непосредственное. Невозможно в точности объяснить другим, что мы о них думаем или чего именно нам хочется; необходимо учитывать не только запросы других людей, но и то, до какой степени мы придерживаемся норм цивилизованного поведения. И лишь обретя полную уверен ость относительно своих сильных сторон, можно выдвинуть их на передний план. Вы можете иметь лишний вес и стесняться своих размеров. Но полный человек, принимающий свою комплекцию как должное, здоровый и бодрый, одевающийся со вкусом и осознающий, что любит общаться, вызывая ответную реакцию окружающих и таким образом оттачивая свои навыки, будет иметь вполне привлекательный имидж. Осознав свое постоянное стремление навязывать свои взгляды другим, можно отказаться от выделения себя для создания более сдержанного облика и научиться больше слушать других, побуждая высказываться и их. А может быть, вы сочтете более подходящим для себя по-прежнему наслаждаться умением эффективно держать внимание аудитории. Вырежете заметить, что ваш интересный галстук или красивая брошь обычно вызывают комментарии со стороны окружающих, и это облегчает начало разговора; вы можете расценить свое чувство юмора как ценное достояние и начать активно искать людей, которые, на ваш взгляд, придерживаются того же стиля. Самоимидж подвержен всевозможным видам влияния, и наиболее сильное оказывают родители и воспитание. Ребенка в значительной степени формируют родители, обеспечивая ему определенный взгляд на самого себя. Возможно, родители или воспитатели недооценивали ваших достижений в детском возрасте или недостаточно поощряли вас. В этом случае может развиться тенденция быть излишне самокритичными, и вы не сможете достаточно часто удостаивать себя одобрительным "поглаживанием" — похвалой, в которой мы все так нуждаемся. Может статься итак, что вы всегда устанавливали для себя невероятно высокие стандарты и постоянно были не в состоянии их достичь. И когда другие критикуют вас, можете реагировать на их слова с излишней чувствительностью. С другой стороны, устанавливая столь же высокие стандарты и для других людей, вы и сами будете готовы чуть что критиковать их... Подумайте о подгонке своих стандартов для себя и окружающих к более реальному уровню и возьмите таим-aут, занявшись такими видами активности, которые не требуют целеустремленности (ходите на прогулки, слушайте музыку, играйте с детьми или животными).

 На самоимидж оказывает влияние и жизненный опыт. Множество людей, всего лишь однажды испытав неприятное переживание при выступлении перед аудиторией, считают себя совершенно непригодными для публичных выступлений. Неодобрительные замечания со стороны присутствующих только укрепляют в этом мнении, усиливая чувство самоосуждения. Если вы изо дня в день познаете на собственном опыте и по реакции окружающих, что вас не ценят, то самооценка может лечь на вас тяжким бременем, противовесом которому может оказаться лишь достаточный запас чувства самоуважения и осознания своих достижений. При слишком низкой самооценке улучшение "внешнего" имиджа даст лишь ограниченный эффект. В этом случае проблему надо .решать изнури с помощью профессионального консультанта, психотерапевта или психоаналитика. Уровень самоуважения можно повысить, поработав над представлением имиджа в целом. Например, если вы научились преодолевать нервозность во время выступлений на публике, окружающие заметят вашу уверенность и станут реагировать на вас соответственно. Ваша аудитория будет с нетерпением ждать, что вы скажете дальше. Если вы заботитесь о своей внешности, люди делают вывод, что вы уважаете и цените себя как индивидуума, а значит, способны уважать и ценить других.

**ОТОЖДЕСТВЛЕНИЕ И ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ**

 Люди нуждаются в сопричастности и отождествлению с себе подобными, и вместе с тем они ощущают потребность в утверждении своей индивидуальности. Всем нам присущи обе эти потребности, иногда приходящие в столкновение и вызывающие конфликты как внутри нас, так и между нами и другими людьми. Все существование человека вращается вокруг этих потребностей. Ребенком вы нуждались в своей матери, но в то же время стремились вырваться из-под ее опеки и стать независимыми. По моему мнению, эти две основные потребности оказывают громадное влияние на то, как мы подаем себя окружающим и как с ними взаимодействуем.

**СОПРИЧАСТНОСТЬ И ОТОЖДЕСТВЛЕНИЕ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ**

 Показать свое желание вовлеченности (сопричастности) и отождествления с другими людьми можно разными способами: • внешним видом — одежда может сигнализировать, что вы хотите слиться с определенной группой людей, что вы — член конкретного клана, будь то группа молодых преуспевающих интеллектуалов или племя зулу;

• осанкой и языком телодвижений — понаблюдайте за группой слоняющихся по улицам четырнадцатилетних подростков, и вы заметите, что у всех у них схожие повадки;

• манерой говорить — в какой степени вы подражаете речи и произношению тех, с кем общаетесь? Некоторые так стремятся быть признанными, что вечно меняют произношение в зависимости от того, с кем говорят;

• языком — члены одной группировки подростков могут громко сквернословить, употребляя одинаковые ругательства, чтобы показывать свою принадлежность к этой группировке и демонстрировать солидарность с ее членами;

• аксессуарами - такие символы статуса как старые школьные галстуки, мобильные телефоны или автомобили, указывают на принадлежность к определенной социальной группе.

• своим окружением— новейший дизайн интерьера дома и офиса может показывать, что вы причисляете себя к избранной группе лидеров в области следования моде.

**УТВЕРЖДЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ**

 И в силу того, что все мы являем собой смесь этих двух конфликтующих потребностей, данные особенности общего имиджа могут указывать и на желание утвердить и отстаивать индивидуальность за счет:

• внешности —одеждой вызывающего характера и необычной стрижкой вы обособляетесь от других. особенно если по работе приходится заниматься каким-нибудь традиционным бизнесом;

• осанки и языка тела — во время прогулки вы можете "отгородиться" от прочих пешеходов, подражая манерам Мэрилин Монро. В ситуации, когда вы находитесь в разладе с окружающими, языком тела (мимикой, жестами, позой) можно недвусмысленно дать понять, что вы думаете иначе, чем остальная группа;

• голоса и речи — чтобы отстоять свою индивидуальность в какой-то группе, можно намеренно выделить свой акцент; кое-кто стремится дать другим почувствовать свое присутствие в общественных местах вроде библиотек или ресторанов, разговаривая громче окружающих;

• языка — чтобы установить свое превосходство над окружающими, вводятся в речь сложные языковые конструкции;

• аксессуаров - бриллиантовые подвески, вручную расписанные шарфы, антикварные карманные часы и прочие безделушки отражают успехи и демонстрируют уровень общественного и финансового положения.

• окружения — индивидуальность иногда выражают с помощью интересных произведений искусства, необычной мебели и т.д.

 Из сказанного выше можно заключить, что успех затеи с обозначением принадлежности к какой-то определенной группе или, напротив, с демонстрацией индивидуальности зависит от конкретной ситуации и от того, кто эту группу составляет. К примеру, наличие у вас на руке часов Rolex (известных у представителей .некоторых профессий под названием "бэджи") может означать, что вы разделяете убеждения - группы крупно зарабатывающих торговцев, и вполне возможно, что и другие члены этой группы щеголяют в таких же "бэджах". Но те же часы на собрании Общества друзей Земли несомненно выделят вас из общей массы и заставят кое-кого недоуменно поднять бровь и даже спровоцировать обсуждение ваших приоритетов.

 К этим двум основным потребностям примыкают и другие фундаментальные потребности. Сила стремления снискать одобрение и признание со стороны других людей, желание приноровиться и адаптироваться к их нуждам связана с потребностью в принадлежности и отождествлении. Если в какой-то конкретной ситуации вы более всего озабочены стремлением отстоять свою индивидуальность, тогда на первый план могут выйти такие задачи, как выделение себя, акцентирование своих успехов и демонстрация того, что у вас есть собственные аргументированные мнения. Но эти потребности нельзя разложить по полочкам. Ведь может случиться итак, что вам захочется завоевать признание других людей и завязать с ними отношения, подчеркнув свои достижения и проявив тем самым индивидуальность. Все наши поступки и действия, в том числе и совершаемые при презентации своего имиджа, по большей части определяются тонким балансированием этих двух потребностей Мужчина или женщина, постоянно со всеми соглашающиеся, внимательно слушающие и редко отваживающиеся на высказывание собственного мнения, являют имидж человека, действия которого мотивируются сильной потребностью в принадлежности (я говорю "являют имидж", поскольку неизвестно, что в действительности у этих людей на уме), в то время как "говорун", непрерывно подвергающий сомнению слова окружающих и берущий верх в разговоре своими "неоспоримыми" высказываниями, не смущаясь возможностью обидеть этим других, подает совершенно иной имидж человека — человека, сильно стимулируемого желанием продемонстрировать свою индивидуальность.

**ЭКСТРАВЕРТЫ И ИНТРОВЕРТЫ**

 На имидж влияет также и соотношение экстраверсии и интроверсии в личности. Нет людей, которые целиком подпадают под ту или иную категорию." Индивидуум с ярко выраженными чертами экстраверта, почти всегда открытый и дружелюбный, временами и в определенных ситуациях может проявлять и интроверсивную сторону своей личности. И наоборот, спокойный, задумчивый, погруженный в себя интроверт может развить в себе задатки экстраверта, чтобы соответствовать конкретным жизненным требованиям. Итак, личность большинства людей представляет собой своего рода смесь этих тенденций, хотя и с доминированием одной из них. Экстраверты обращены во "внешнюю реальность". Иными словами, им нравится быть в компании, помногу общаться с другими, они предпочитают созерцанию действие, стремятся нравиться окружающим и подлаживаться под них. Самоимидж экстраверта часто подразумевает высокую оценку его или ее "знания людей". У интровертов сильна "внутренняя реальность". Иначе говоря, они с большим удовольствием проводят время в одиночестве предаваясь размышлениям, в ходе которых формируют вполне конкретные мнения и ставя перед собой четкие задачи. Самоимидж интроверта часто содержит в себе признание его "независимых идей". Таким образом, экстраверты в целом испытывают более сильную потребность в принадлежности и отождествлении с другими, тогда как интроверты больше стремятся отстаивать независимость. Экстраверты часто вполне обходятся без самоанализа и чувствуют себя неуютно, если большую часть времени им приходится проводить в одиночестве. Интроверты иногда всеми силами избегают таких ситуаций как публичные выступления и испытываю" неудобство, если им приходится много общаться с другими людьми. Каково воздействие экстраверсии и интроверсии на ваш имидж? Дороти Роу в своей прекрасной книге The Succesful Self ("Преуспевающее Эго"), посвященной исследованию этих противоположных ориентаций, объясняет. почему интроверты и экстраверты по-разному подходят к любому делу, в том числе и к самопрезентации По ее мнению, экстравертам требуется сильное стимулирование со стороны окружающих, тогда как интроверты избегают риска "передозировки" стимулирования извне. Интроверт в своем стремлении стимулировать окружающих с тем, чтобы добиться их реакции и тем самым достичь большей степени сопричастности, часто прибегает к следующим приемам: • пользуется выразительным, экспансивным языком тела;

• носит яркие цвета, одежды, вызывающие реакцию окружающих, принимает дружелюбный вид, который, по его мнению, должен понравиться окружающим;

• много говорит, стремясь привлечь внимание других людей, или, напротив, боится высказываться из опасения навлечь на себя их неодобрение;

• помногу и возбужденно говорит с целью непрерывного стимулирования других, уделяет им много внимания, интенсивно, использует мимику, задает окружающим массу вопросов, чтобы вызвать у них чувство сопричастности;

• рассказывая о событиях, драматизирует их описание;

• заполняет окружающую рабочую среду массой стимулирующих безделушек и предметов материальной культуры, придает обстановке дружелюбный вид, украшая ее растениями и цветами и развешивая портреты членов семьи и друзей. Интроверт предпочитает избегать стимулирования занимается обдумыванием собственных успехов и идей не забивая голову делами других. Он проявляет это свое намерение следующим образом:

• использует сдержанный язык тела, не ищет стимулирования со стороны других людей и не прибегает к драматизации повествования с помощью языка тела;

• носит одежду, не вызывающую активной реакции окружающих, спокойных цветов и простого покроя. Его или ее внешний вид может выражать индивидуальность, безразличие к мнению окружающих или подчеркивать исключительность и отражать тем самым стремление добиться восхищения в рядах немногих избранных;

• не видит особой необходимости в разговорах, поскольку потребность в сопричастности с другими не входит в круг приоритетов; либо если и говорит много, то лишь чтобы выразить свои идеи;

• говорит спокойно, давая себе время на обдумывание вдаваясь в детали, выражается конкретно, точно и аккуратно, тщательно подбирает слова.

• выражает тщательно продуманные взгляды и мнения, не стремится вызвать реакцию окружающих. Интересуется больше идеями, нежели чувствами;

• равнодушен к окружающей обстановке; не смущается беспорядочностью рабочей среды (Дороти Роу отмечает, что интроверты могут спокойно относиться к внешнему беспорядку, лишь бы в порядке оставалась их "внутренняя реальность"); ничем не показывает, что его заботят мысли окружающих. Или выбирает голую и минималистскую обстановку, отражающую его разборчивость и индивидуальность, свободную от чрезмерного стимулирования извне.

 Каждый из нас создает собственный вариант реальности. Чтобы развиваться, приходится принимать это к сведению и понимать, что реальности окружающих могут сильно отличаться от нашей собственной. Будучи экстравертом, вы можете углубить смысл своей "внутренней жизни", найдя время для спокойной, вдумчивой деятельности в одиночестве. Интроверт, испытывающий ограниченность своей натуры, может заняться совершенствованием навыков в "знании людей" — сосредоточиться на внешнем мире и стать более сопричастным с другими людьми. Упражнение • Кто вы по большей части — интроверт или экстраверт? Не конфликтует ли ваша манера самопрезентации с преобладающей в вас тенденцией? Сформулируйте свое отношение к пребыванию в одиночестве и к времяпрепровождению в большом кругу других людей. Что вы находите более привлекательным для себя — одиночество или пребывание в компании? Не пытаетесь ли быть экстравертом или интровертом в большей степени чем вы есть на самом деле?

**РАЗЫГРЫВАНИЕ РОЛЕЙ И ЯРЛЫКИ**

 В жизни нам приходится разыгрывать множество ролей, представляя миру различные имиджи в зависимости от того, с кем общаемся. Скажем, человек, изображающий в офисе эдакого "деспота со львиным оскалом", может с таким же успехом играть роль робкой мыши дома со своей женой. В своей самопрезентации вы навешиваете на себя ярлыки, обозначающие эти роли. Временами эти ярлыки могут ограничивать вашу приспособляемость. Скажем, женщина-администратор, привыкшая говорить тихим девичьим голоском, вряд ли приобретет у персонала подобающий ее должности авторитет. Точно так же мужчина, не вылезающий из щегольских темных костюмов в узкую полоску и полосатых рубашек, скорее всего, не убедит своего несчастного сына-подростка, что в состоянии проникнуться его проблемами. Роли, которые мы принимаем, нередко определяются чувством долга. Кое-кто в стремлении понравиться окружающим постоянно взваливает на себя больше обязанностей, чем может осилить. Другие, желая упрочить свое чувство независимости и проявить индивидуальность, ^предпочитают разыгрывать роль лидера, По противоположным же мотивам можно уклоняться от ответственности. Возможно, вы не хотите утвердить свой авторитет из опасения, что обособитесь от других и тем самым можете кого-то обидеть. Или же избегаете ответственности, не желая быть как все: вы — вольная птица, независимый и свободомыслящий индивидуум. Ваш общий имидж должен отражать эти роли и показывать, насколько успешно вы справляетесь с ними. Одни из этих ролей обретаются уже в момент появления на свет — раса, пол, возраст, особенности психики и место в семье. Другие же будут создаваться по мере социального профессионального развития. У вас появятся роли со вполне очевидными именами вроде названия профессии - начальник отдела кадров, учитель, писатель - ваши увлечения пополнят этот список — футболист, читатель, телефанат. Если вы живете с другими, то должны иметь и такую роль, которая отражает место в рамках этой структуры — мать, иждивенец, кормилец, любовник, муж. Имея каждую из этих ролей, приходится проявлять определенные качества. Скажем, менеджеру полезно обладать навыками лидера, уметь считаться с подчиненными и вдохновлять их. От футболиста же требуется умение работать в составе команды, проявлять боевой дух и иметь хорошую физическую форму. У нас есть ярлыки и для "внутреннего употребления". Несколько ранее, говоря о роли критики, я останавливала одной широко распространенной тенденции - а именно чрезмерной самокритичности. Среди сообщении, доносимых до нас внутренними голосами, немало таких, что были "записаны" родителями в пору нашего взросления. Эти сообщения имеют, главным образом, вид характеризующих формулировок вроде "ты ленив", "ты привлекательна"; либо приказаний и правил: "ты должен упорно трудиться", "никогда не разговаривай с незнакомыми", "жизнь— нудная и тяжелая борьба". Поскольку нам доводилось выслушивать их достаточно часто, причем именно в годы формирования, они прочно "застревают" в сознании. Некоторые из них имеют самое непосредственное отношение к тому имиджу, который мы являем миру. Не удивительно, что тот, кому постоянно навешивали ярлык "ты слишком толст, тебе непременно нужно похудеть", использует язык телодвижений, маскирующий изъяны его фигуры. И если кому-то беспрестанно твердили "замолчи, ты действуешь мне на нервы", то он, скорее всего, будет испытывать неловкость в беседе с незнакомцем. Упражнения

• Какие роли вы разыгрываете на работе, в семье, в свободное время. Наблюдается равновесие между принятой на себя ответственностью и достижениями вверенной вам группы. Как бы вы описали качества, проявляемые вами в этих ролях? Достигли ли вы достаточного уровня сопричастности, и если да, то способны ли в то же время выражать свою индивидуальность и достигать поставленной цели?

• Какими ярлыками и сообщениями вы постоянно пользуетесь, адресуясь к себе? Не слишком ли часто твердите себе "я виноват", "сам за все отвечу", "я сделаю это, потому что мне очень нужно угодить", или, наоборот, "я прав, и я заставлю всех переменить мнение"? Проанализируйте этот момент и примите к сведению, что подобные сообщения могут быть заменены другими: "я не в состоянии переделать всех дел", "мне нужно время и за себя самого", "у вас свои взгляды, и я могу уважать ваше мнение, хотя сам придерживаюсь совершенно иного".

**"ТЕЛЕСНЫЙ" ИМИДЖ**

 Между сознанием и телом существует тесная взаимосвязь и взаимозависимость. В былые времена их рассматривали как две отдельные сущности; другое дело сейчас для снятия стрессов, депрессии и состояния тревоги нам назначат физиотерапевтические средства, а страдающим от СПИДа, рака или ожирения могут предложить консультационную помощь и разные формы терапии. Немаловажным фактором, заметно влияющим на самооценку, является обладание хорошим телесным имиджем. Администраторы временами доводят себя до физического коллапса, ежедневно в течение нескольких часов подряд перегружая мозг служебными проблемами. В обоих случаях происходит разрыв связи между мозгом и телом; атлеты видят в теле лишь машину, а не часть своего цельного "я", администраторы же, сосредоточенные на мозге, совершенно забывают о теле. Хороший телесный имидж в значительной мере помогает установить сбалансированное единение между мозгом и телом. Телесный имидж может быть и невзрачным, даже при идеальных с точки зрения требований моды современного общества формах фигуры. Даже те, кого многие из нас сочли бы близкими к физическому "совершенству", скажем атлета и танцоры, могут иметь проблемы с телесным имиджем. Когда тело становится средством зарабатывания на жизнь, средством утверждения своего превосходства над другими людьми или еще чем-либо подобным, требующим сурового контроля, тогда равновесие мозг-тело может нарушиться. Мозг может стать одержим навязчивой идеей попытаться довести тело до предела его физических возможностей, придать ему идеальные пропорции и непрерывно изнурять строгой диетой и сверхсуровыми режимами. У некоторых "разлад" между мозгом и телом приводит к расстройству пищеварения, отказу в чувствах мозгу и к выражению их посредством тела. Приобретенные за счет навязчивых идей физические навыки могут стать внешним проявлением внутренних несоответствий. Общество налагает на нас бремя необходимости приспосабливать свой телесный имидж к определенным действующим стандартам. Средства массовой информации все больше тяготеют к телу, а потому и реклама, и сводки новостей пестрят изображениями гибких и мускулистых молодых людей и демонстрирующих изящные торсы в облегающей лайкре женщин, которые отвечают нынешнему физическому идеалу. Опять же, с точки зрения телесного имиджа мы испытываем необходимость отождествить себя с другими и в то же время выделиться из этой среды: нам часто хочется соответствовать физическому идеалу или добиться того, чтобы нашим телом восхищались. Тех людей, фигуры которых не удовлетворяют современным требованиям по высоте или стройности, часто довольно бесцеремонно рассматривают на улицах. Ваш телесный имидж связан и с сексуальностью. Вы можете испытывать трудности на сексуальной почве, если находите свое тело безобразным, внушающим отвращение или достойным сожаления. Относясь к своему телу как к механизму, вы и на секс будете смотреть просто как на механический процесс, в котором эмоциям нет места. Избыточное беспокойство по поводу физического идеала может означать, что вы связываете с сексом непомерно высокие ожидания. Возможно, вы привычно используете свае тело, чтобы доминировать над окружающими или, напротив, подчиняться им. И, конечно же мы выражаем свою сексуальность в самопрезентации. Некоторым людям, по-видимому, присуща сильная тяга к выражению своей сексуальности, и они реализуют это через соблазнительные одежды, походку самца, покачивание бедрами наподобие Мэрилин Монро, кокетливый визуальный контакт или капризно надутые губки. Есть и такие люди, которые гораздо меньше озабочены тем, чтобы казаться "сексуальными", следуя мнению, что "наиболее важным половым органом является мозг . И чтобы не демонстрировать или замаскировать свою сексуальность, мы иногда можем набирать или сбрасывать лишний вес. Телесный имидж может отражать восприятие собственной значимости и своего положения на фоне других людей. Считая кого-то не заслуживающим внимания мы говорим, что он -"никто" Мы подходим к оценке тела со стереотипными мерками: крупные люди могущественны, пугающи, значительны могут принять на себя большую ответственность, а у женщин вдобавок может быть сильно развит материнский инстинкт. Люди невысокого роста могут компенсировать недостаток фигуры за счет сильного самомнения ("синдром Наполеона") или, напротив, используют свою "малость", чтобы избежать ответственности, оставляя роль покровителей людям более крупным. Рост имеет отношение и к таким понятиям, как контроль и власть; настойчивое увлечение диетами дает смущающимся и не наделенным властью людям возможность строго контролировать хоть что-то, пусть даже и габариты своего тела, тогда как беспорядочное питание может доставлять удовольствие тем, кто чрезмерно занят проблемами управления в других областях своей жизнедеятельности. Если вы стесняетесь своего тела или слишком критичны к нему, такое отношение отразится на имидже в целом. Ведь ваше тело в конечном итоге видят все. И под пристальными взглядами окружающих вам вряд ли будет уютно. Если же у вас позитивный телесный имидж, если вы принимаете свое тело таким, какое оно есть, настроившись на его сигналы и заботясь о нем, то ваш общий имидж выиграет во многих отношениях за счет:

• осанки и языка тела — с помощью поз и языка тела можно казаться крупнее или меньше, чем в действительности, выглядеть извиняющимися за свое присутствие и даже скрывать не нравящиеся нам части тела (например, сидя со скрещенными на животе руками). Если же ваше тело вам нравится, можно сойти и за некую "высокопоставленную особу".

• внешнего вида — при неважном отношении к телу легко сделать вид, что "одежда не имеет значения", и тем самым избежать необходимости привести их в согласие. При уравновешенности восприятии своего телесного имиджа вы можете одеваться так, чтобы подчеркивать выигрышные стороны и затушевывать слабые.

• голоса— если вам свойственно принимать неудобные позы и игнорировать посылаемые телом сигналы, говорящие о накоплении напряжения и эмоций, то окраска вашего голоса, зависящая от эффективности использования тела, может пострадать.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕЛЕСНОГО ИМИДЖА**

Чтобы улучшить телесный образ, нужно упорно работать как над умом, так и над телом. Упражнения помогают снять напряжение, приводя к выработке в организме эндорфинов, способствующих борьбе со стрессом. Отдохнуть помогают и другие физиотерапевтические средства, например, массаж и ароматерапия; при этом вам придется на время распроститься с ролью "водителя" и расположится в "кресле пассажира". Уже одно это освобождение от груза ответственности способно помочь. Вот еще несколько советов, которые стоит принять во внимание:

• Уж если мы считаем, что, будучи людьми, имеем потенциал к развитию и совершенствованию своей личности, то нужно работать как над мозгом, так и над телом. Можно обладать здоровым и крепким за счет регулярных тренировок телом и вместе с тем иметь на редкость невзрачный телесный имидж. Чтобы этого избежать, нужно исследовать и стимулировать мозг. Приобретайте новые навыки, больше читайте и расширяйте круг своих интересов. поступите на вечерние курсы или в группу активности, занимающуюся проблемами сознания. Некоторые виды физической деятельности, такие как боевые искусство и йога, немало внимания уделяют "церебральной" стороне личности, поддающейся исследованию. Если вы относили свой имидж к второстепенным приоритетам, тогда, возможно, сейчас самое время начать уделять ему больше внимания. Только не поддавайтесь искушению сходу приняться за изматывающую систему тренировок, иначе рискуете впасть в отчаяние, потерпев неудачу в попытке достичь слишком многого. Увеличивайте нагрузки — но постепенно. Если у вас очень слабая подготовка, начните с энергичных ежедневных прогулок. Проконсультируйтесь со специалистами — они оценят степень вашей подготовленности и разработают программу с постепенным увеличением нагрузок. Подвергайте себя физическим "методам обработки", например массажу, ароматерапии, методам релаксации, массажу шиацу (китайский метод, основанный на принципах акупунктуры), рефлексологии (массаж ног).

• Выберите для тела занятие, которое подходит вашей личности и способно уравновешивать вашу деятельность в других областях жизни. Скажем, если вы проводите много времени в одиночестве, остановитесь на групповых упражнениях вроде занятий аэробикой или командных спортивных игр, которые могут послужить хорошим стимулом. Если же большую часть времени вы находитесь в окружении людей, займитесь плаванием или бегом, дающими прекрасную возможность без помех предаваться размышлениям. Такие занятия должны отвечать вашему образу жизни; если вы много путешествуете, вам могут подойти бег или упражнения под видео, которыми можно заниматься практически везде. "Жаворонки", встающие очень рано и обладающие высокой работоспособностью по утрам, могут упражняться в полуденное или вечернее время; "совам" же, у которых пик работоспособности приходится на утренние часы, лучше заниматься по утрам.

• Стремитесь к равновесию между "бытием" и "делом". Если ваша трудовая жизнь не очень обременена ответственностью, и вы в основном заняты обслуживанием других, при выполнении упражнений ставьте перед собой конкретные цели. Если же по работе вам приходится решать много задач, найдите такую физическую деятельность, которой можно наслаждаться без необходимости постоянно ставить перед собой цели.

• Подойдите к своей диете с реалистических позиций. Не будьте одержимыми проблемой переедания и избавьтесь от чувства, будто вы постоянно отказываете себе в чем-то. Если вы едите помногу, то следуйте немногим простым правилам: всегда пейте с вином минеральную воду, не слишком налегайте на пудинги и не пейте слишком много кофе, особенно на ночь. Для некоторых страсть к обсуждению вопросов диеты становится главной целью в жизни; это происходит в ущерб другим сторонам их личности (например, за счет моральной и духовной самооценки), и они превращаются в занудливых людей, способных говорить лишь на одну тему.

• Принимайте свой телесный имидж как нечто определяющее вашу индивидуальность. Это не значит, что если ваш лишний вес отрицательно сказывается на здоровье, то вы не должны предпринимать никаких контрмер. Относитесь к своему телу с вниманием, заботясь и ухаживая за ним, и учитесь правильной осанке, языку тела и умению одеваться, что пойдет вам на пользу. Находите удовольствие в своей "исключительности".

• "Трудоголики" способны работать эффективно лишь в течение определенного времени. Уж лучше эффективно выполнять умственную работу в течение семи часов, а затем на некоторое время переключиться на физическую деятельность, чем неэффективно трудиться по десять часов кряду. Упражнения помогут вам нарастить энергию. Если вы улучшите свой телесный имидж, то наверняка станете чувствовать себя уверенней, беседуя с людьми, выступая на собраниях и презентациях — словом, всюду, где будете находиться под пристальными взглядами окружающих.