**Как мы видим**

То, что мы видим, зависит от таких факторов, как наш возраст, образование, социальный статус, страну проживания, происхождение и личные качества. Из всей доступной информации человек выбирает необходимое и конструирует свой мир, который он желает видеть.

**Артур Бергер (Arthur Berger), профессор электронных коммуникаций, государственный университет Сан-Франциско (San Francisco State University).**

Зрительный процесс — это сложное явление. Мозг человека разбивает визуальный образ на отдельные компоненты и исследует каждую отдельную часть, после чего снова воссоединяет их в одно целое. Мозг подвергает обработке такие явления, как цвет, фактура, очертания объектов, светотень, рассматривая каждое из них по отдельности, и соединяет их в целостный образ. Каким образом выполняются эти действия, до сих пор остается загадкой.

**Видеть**

Зрительный процесс обусловлен физическим строением глаза. Важную роль в восприятии видимых образов играют, конечно же, и другие факторы. Эдвард Холл в своей книге "Невидимые измерения" (Hidden Dimension) рассматривает влияние физического строения глаза на восприятие объектов.

Глаз — невероятно сложный орган. Зрительный процесс, хотя он обычно и не требует чрезмерных усилий, предполагает необычайно сложную взаимосвязь между глазом и мозгом. Э. Холл подчеркивает, что строение глаза определяет принцип, с помощью которого мы конструируем и используем пространство. Однако следует учитывать и культурные отличия. В странах Запада, как отмечает Холл, внимание фокусируется непосредственно на рассматриваемых объектах, а не на пространстве, в котором они находятся. А, например, в Японии — наоборот, "к пространству относятся с почитанием, его считают вечным и универсальным". Люди обладают одинаковым физическим строением глаз, но то, что они видят, или, если выразиться точнее, на чем они фокусируют внимание, зависит от их принадлежности к той или иной культуре.

Подобное утверждение делает и Э. Гомбрих в работе "Искусство и иллюзия" (Art and Illusion): "Восприятие представляет собой интенсивный процесс, основанный на наших ожиданиях и адаптации к ситуации. Вместо того чтобы говорить о том, что мы видим и знаем, нам следовало бы говорить хоть немного больше о том, что мы видим и замечаем. Мы замечаем только тогда, когда ожидаем увидеть это". Восприятие не происходит автоматически. Возможно, это покажется преувеличением, но, чтобы определенный объект в определенной ситуации мы заметили, нам действительно необходимо предположить, что мы его увидим.

Верить

То, во что мы верим, зависит от ряда факторов, включающих наш возраст, образование, социально-экономический статус, страну проживания, происхождение и индивидуальные качества. Говоря о вере во что-нибудь, мы считаем, что это истинно. Философы говорят об относительности истины, замечая, что то, во что мы верим, не всегда соответствует "реальному миру".

Мы верим, что определенные предметы существуют в реальном мире, поскольку мы видели их; с другой стороны, наша уверенность в истинности утверждений обычно основывается на аргументации и умозаключениях. Однако, как показано дальше, возможность увидеть не всегда выступает оптимальным ориентиром для понимания происходящего.

В наши дни профессионалы могут с легкостью видоизменять фотографии, создавать специальные эффекты, монтировать кадры из старых фильмов, использовать их в рекламных роликах, выполнять много других действий, что подчас вызывает сомнения относительно реальности увиденного. В реальность и истинность многого из того, что показывают средства массовой информации, больше верить нельзя.

**Социальные аспекты зрения**

Очень многие люди, как показывают исследования, "одержимы" своим внешним видом — прической, кожей лица, фигурой и комплекцией. Различные отрасли промышленности предлагают всевозможнейшую продукцию для борьбы с лишним весом, угрями, целлюлитом, морщинами и т.д. Мы получаем огромное количество информации о других (и предоставляем информацию о себе) основываясь на визуальном восприятии.

То же самое относится и к жилищу человека. Окружающие, формируя свою точку зрения о ком-нибудь, часто учитывают размеры его дома или квартиры, интерьер и даже вид из окна. Дизайн интерьера — цвет обоев, тип мебели, ее расстановка; все эти вещи могут казаться на первый взгляд банальными и незначительными, но на самом деле они прочно связаны с важными аспектами психики человека.

Окружающие также судят о человеке, часто на подсознательном уровне, по его (или ее) внешности и тому, насколько привлекательны супруг (супруга) индивида, ставшего объектом рассмотрения. Различные социальные и психологические исследования показывают, что люди, считающиеся "привлекательными", оцениваются окружающими выше, получая в опросах более высокую оценку их общечеловеческих качеств, нежели те, кто попал в список "непривлекательных". Мы составляем мнение о своей привлекательности по реакции окружающих. Наша идентичность, таким образом, в значительной мере обусловлена мнением "значимых других", их ответной реакцией на нас.

Люди, из-за своих физических качеств и прочих наблюдаемых особенностей, часто получают различные прозвища, которые играют весьма важную роль в развитии личности. Нежелательные идентификации могут вести к различным видам компенсаторного поведения. Напрашивается вывод: то, чем мы стали, в значительной мере обусловлено тем, как мы выглядим в глазах окружающих.

**Видеть — не значит верить**

Исходя из важности зрения, необходимо постараться понять, каким образом происходит визуальная коммуникация, а также правила и принципы, используемые окружающими для интерпретации визуальных явлений.

Роберт Орнштайн в своей книге "Психология сознания" (Psychology of Consciousness) утверждает, что глаза человека "находятся в непрерывном движении, включающем как выраженные движения (саккады), так и тремор глаз (нистагм). Каждую секунду мы или мигаем глазами, или поводим ими из стороны в сторону, или поворачиваем голову либо тело, или следим взглядом за движущимися объектами и т.п.". Термин саккады французского происхождения и переводится как "резкий толчок". Каждое саккадическое движение глаз длится около одной двадцатой части секунды — отрезок времени, необходимый для поддержания непрерывности видимого; этот процесс, в том числе, дает человеку возможность связывать воедино отдельные кинокадры, воспринимая кинофильм как целостное явление.

То, что мы называем зрением, представляет собой физиологический процесс, который включает в себя световое раздражение сетчатки и первичную обработку этих сигналов фоторецепторами, расположенными во внешнем ее слое, прилегающем к сосудистой оболочке глаза. Полученная таким образом информация затем обрабатывается в мозгу. В приведенной ниже выдержке из книги Р. Орнштайна говорится о процессе моделирования информации из различных получаемых нами сигналов.

"Если бы мы "видели" "образ" на сетчатке глаза, то окружающий нас мир выглядел бы каждую секунду по-разному: мы воспринимали бы то один образ, то совершенно другой, то неясные очертания объектов во время движения глаз или полный мрак во время мигания. Поэтому нам приходится составлять свое восприятие из избирательно отбираемых входящих сигналов, достигая устойчивого осознания разнообразного и непрерывно изменяющегося потока информации, принимаемого нашими рецепторами".

Другими словами, человек выбирает необходимое изо всей доступной информации и в каком-то смысле конструирует мир, который он видит.

**Как мы учимся видеть**

Первое, что нам нужно осознать, — это то, что мы не просто "видим"; нам необходимо научиться тому, как видеть и что видеть. Человек не может обращать свое внимание на все, что его окружает; каким-то образом изо всего существующего разнообразия объектов он выбирает предметы, на которых и останавливает взгляд. Этот выбор определяется знаниями, нравственными убеждениями и желаниями человека. Например, в супермаркете каждая из многочисленных упаковок с продуктами претендует на внимание покупателя. Каждую секунду, проведенную в супермаркете, мы "видим" приблизительно восемь товаров. При этом мы пытаемся проигнорировать те из них, приобретение которых не входит в наши планы, однако это не всегда помогает удержаться от незапланированных покупок. (Свыше 60% покупок в супермаркетах не запланированы заранее. Это означает, что спонтанные покупки играют ключевую роль во время походов по магазинам.) Одной из причин спонтанного приобретения разнообразных и часто ненужных нам товаров служит дизайн упаковки, ее внешний вид. Определенную роль играет интерьер магазина и даже то, как товары размещены на полках. Человек обычно меньше склонен к покупке, если товар находится слишком низко или слишком высоко. И наоборот, у любого товара есть все шансы быть купленным, если он размещен на уровне глаз покупателя.

В процессе своего развития мы приучаемся к тому, что существуют различные объекты (самолет, корабль, собаки и т.д.), но мы учимся этому настолько быстро и с такими минимальными усилиями, что обычно не осознаем или попросту не замечаем самого факта такого обучения. Большую часть подобной информации мы получаем посредством осмоса (процесс медленного незаметного проникновения, диффузии). Но фактом остается то, что мы обучаемся, и значительную роль в этом обучении играют зрительные явления.

**Знаки, символы и семиотика**

Как же, все-таки, мы воспринимаем видимый нами мир? Многие никогда не задают себе подобный вопрос Умение интерпретировать увиденное позволяет не задумываться над тем, как мы узнали то, что мы знаем.

Осмысление увиденного происходит несколькими способами.

1. Восприятие сходства (например, на фотографии).

2. Причинно-следственные или логические отношения (например, когда мы видим дым и понимаем, что там же должен быть и огонь).

3. Конвенция (т.е. соглашение — для объектов, имеющих символическое значение).

4. Обозначение (как, например, улыбка обозначает удовольствие).

Существует научное направление, помогающее понять процесс восприятия и осмысления визуальных явлений, — эта наука называется семиотика, наука о знаках.

**Функции знаков**

Рассмотрим несколько примеров различного значения знаков и возможности их применения в разных целях. С одной стороны, с помощью знаков человек способен солгать. Например, человек лжет (с помощью знаков), когда окрашивает волосы, хотя эта ложь и не влечет за собой каких-нибудь серьезных последствий. Когда человек берет напрокат дорогой автомобиль, желая, чтобы окружающие думали, что он его купил, — он лжет с помощью знаков (в данном случае, символов социального статуса). Когда мы, чтобы не смутить или не обидеть рассказчика, смеемся над шуткой, которую уже неоднократно слышали, мы тоже лжем. А может, мы просто пытаемся быть вежливыми?

Отсутствие знаков в ситуации, когда ожидаются некоторые знаки, тоже относится к знакам. Если, поздоровавшись с приятелем, вы не получите ответа, — это знак. Если вы не делаете того, что, по мнению окружающих, вы должны были бы сделать, — это знак, выраженный поведением, которое известно как "агрессивная пассивность". Другими словами, когда человек не выполняет определенные действия или не отвечает на действия других людей, это может быть формой агрессивного поведения. Подобная "агрессивная пассивность", или "пассивная агрессивность", часто наблюдается в поведении детей, как выражение недовольства по отношению, например, к требованиям родителей.

**Резюме**

Мы рассмотрели некоторые проблемные вопросы зрительного процесса. Зрительный процесс не происходит автоматически. Мы видим различные объекты, воспринимая и осмысливая их значение. Мы видим предметы выборочно, фокусируя внимание на интересующих нас объектах, и игнорируя другие, не кажущиеся нам интересными или важными. Такая фильтрация необходима, поскольку, уделяя внимание каждому предмету, мы вряд ли смогли бы заниматься какой-либо другой деятельностью, кроме наблюдения и осмотра различных объектов.