

Графологические записки. Часть II



Текст **Дмитрий Смыслов**, графолог, профессор кафедры педагогики и психологии МРСУИ, кандидат психологических наук, доктор, член Российского психологического общества, член-корреспондент АИМ

Подпись как стратегия поведения

В прошлом номере **tmm** мы открыли серию публикаций на тему графологии – науки о почерке. Эксперт Дмитрий Смыслов не только раскрыл психологические особенности гребенчатого письма, но и, по нашей просьбе, проанализировал несколько подписей влиятельных тюменских руководителей. В новой статье он говорит, как по подписи определить модель поведения человека. И, конечно, раскрывает очередную порцию личностных особенностей влиятельных персон города через их автографы.

Почерк и подпись можно сравнить с индивидуальной картой напряжений и расслаблений человека, что в науке называется доминическими характеристиками. Это беспристрастная запись базовых состояний и моделей поведения личности, целенаправленно изменить которые не так обычно сложно.

Можно выделить три группы факторов, способствующих изменению почерка у человека:

1. Социальный статус (повышение или понижение по служебной лестнице). В этом плане особой предмет для изучения графологов – подписи чиновников, военных, врачей, полицейских (особенно в паспортном столе). Изменение социального статуса может серьезно отразиться на их почерке.

2. Семейное положение (как правило, у женщин). Изменение подписи в этом случае довольно любопытно наблюдать: она меняется либо незначительно, например, в одной букве, либо существенно – тогда подпись становится несколько неуверенной.

3. Профессиональные особенности. Это касается, прежде всего, таких профессий, в которых на работе человек обязан как можно меньше демонстрировать себя. Например, врачи и судьи. В этих профессиях крайне важным оказывается способности минимально проявлять себя в личностном плане.

В дополнение к вышеперечисленным факторам, способствующим изменению почерка, следует выделить еще три особенности:

В то же время большой консерватизм подписи может постепенно превратиться ее в некий бренд, что, например, мы можем наблюдать в подписи Сергея Михалкова, всемирно любимого поэта. Причем даже в преклонном возрасте писателя, при общем изменении почерка, подпись Михалкова чудесным образом продолжала быть прежней, молодой.



Рассмотрим основные модели поведения, которые можно проследить по подписи.

1. Нацеленность на перемены. На изображении ниже можно увидеть уходящие чуть дальше вправо от букв линии. Перед нами подпись Александра Керенского (министра-председателя Временного правительства. – Прим. ред.), датированная 1917 годом.



Обратите внимание, насколько выдвигается вправо верхняя линия в написании буквы «к». Это говорит о потребности владельца видеть дальнейшие перспективы, такой почерк свидетельствует о стратегическом мышлении. В то же время из истории нам известно, что в тот период Керенскому нужны были именно тактические навыки, которых ему в результате и не хватило.

На эту же черту характера указывает и буква «б» в подписи Михаила Горбачева:



2. Отношение к людям. Это довольно важный момент – насколько человек авторитарен или, наоборот, более склонен к демократичному общению. Прописные и строчные буквы часто иллюстрируют отношение владельца подписи к социальной иерархии.



Так, если прописные буквы/буква в подписи вполноту больше строчных, перед нами человек, склонный предъявлять завышенные требования к людям и к взаимодействию с ними. Такое написание часто встречается у руководителей.

ПРОПИСНЫЕ И СТРОЧНЫЕ БУКВЫ ЧАСТО ИЛЛУСТРИРУЮТ ОТНОШЕНИЕ ВЛАДЕЛЬЦА ПОДПИСИ К СОЦИАЛЬНОЙ ИЕРАРХИИ

Если прописная буква чуть больше строчных, это говорит о нормальной, средней оценке окружающих и довольно отношением к ним.

Наконец, если прописные и строчные буквы в подписи равны, перед нами человек, склонный к демократическому общению с людьми, не предъявляющий завышенных требований к ним.

1. Возрастные особенности почерка

Детский (5–11 лет)	Подростковый (12–15 лет)	Юношеский (16–21 год)	Взрослый (22–60 лет)	Старческий (после 60 лет)
--------------------	--------------------------	-----------------------	----------------------	---------------------------

2. Статусно-общественные изменения почерка

Повышение по служебной лестнице – обострение, индентификация особенностей почерка (чаще у мужчин)	Понижение по служебной лестнице – потеря интереса к почерку ввиду социального саморегулирования (чаще у мужчин)	Изменение семейного положения – изменение подписи (у женщин)	Выход на пенсию или иное изменение образа жизни, например уход с работы
---	---	--	---

3. Возникновение проблем со здоровьем

«Усыхание» почерка из-за ухудшения моторики руки и понижения общей энергии организма в результате заболевания.

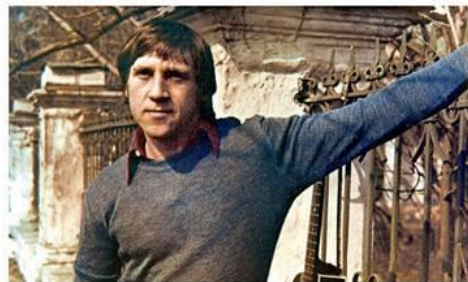
Отношение пишущего к прописным и строчным буквам указывает еще и на принятие им социальной иерархии. Так, если мы видим ярко выраженные прописные буквы и мелкие или вообще представленные в виде линии строчные, человек склонен к директивному общению, контактам, регламентированному общением. То же касается требований, предъявляемых к другим людям, — они будут завышены. При этом сам владелец такой подписи довольно сложен в общении.

Если же в подписи одни лишь заглавные буквы (инициалы) или фамилия и имя, но строчных букв нет, — человек как бы подчеркивает собственную значимость, однако другим об этом сообщать считает необязательным. Владелец такой подписи может быть довольно нарциссической натурой.

ЕСЛИ ПРОПИСНЫЕ БУКВЫ В ПОДПИСИ ВПОЛОВИНУ БОЛЬШЕ СТРОЧНЫХ, ПЕРЕД НАМИ ЧЕЛОВЕК, СКЛОННЫЙ ПРЕДЪЯВЛЯТЬ ЗАВЫШЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЛЮДЯМ. ТАКОЕ НАПИСАНИЕ ЧАСТО ВСТРЕЧАЕТСЯ У РУКОВОДИТЕЛЕЙ

3. Склонность к самоограничению. Обращаю внимание, что вид подписи, о котором пойдет речь ниже, свойственен людям, имеющим предрасположенность к аддикциям (зависимостям). Аддикции могут быть как положительные (увлеченность, коллекционирование, любовь к чему-либо), так и отрицательные (игромания, табачная, алкогольная зависимость и прочие).

Напомню, что подпись имеет особое значение для человека. Отсюда и особый смысл, который он придает ее штрихам. Ограждение в подписи свидетельствует о потребности человека защитить себя или свои личностные особенности от чего-либо.



Ограждение может быть трех видов:

1. Ограждение в виде «скоблы». Пример — подпись барда Владимира Высоцкого.



2. Ограждение подписи вертикальными штрихами.

Штрихи, помимо потребности в ограждении себя, несут функцию вработываемости. Но этот параметр мы рассмотрим отдельно.

В целом оба параметра похожи по потребности ограничить себя, оградить от мира или от себя самого. Пример — подверженность увлечениям, дурным привычкам, недоверие к внешнему миру и так далее.

3. Ограждение «сверху». Это читается как потребность в защите от вышестоящих. Также можно сказать, что такой человек создал для себя границы взаимодействия с внешним миром, определив «потолок» своих возможностей.



Еще один вариант — человек ограждает себя со всех сторон. Подчеркивание «снизу» всегда читается как потребность в самоутверждении, помимо этого владелец подписи нуждается в самоограничении (возможно, это творческая и неутомимая личность и остановиться ей крайне сложно), также человек чувствует потребность в поддержке людей. Соответственно, есть необходимость приспосабливаться к условиям общества, подчиняться им и, следовательно, подниматься по карьерной лестнице.

В качестве иллюстрации рассмотрим подпись бывшего мэра Москвы Юрия Лужкова. Как известно, он практически всегда появлялся в новостных передачах в кепке. Взгляните на «кепку» в его подписи.



Получается, что с помощью одной лишь подписи мы можем провести почти полную диагностику модели поведения человека, узнать особенности его стратегии и тактики как руководителя, понять его отношение к людям и многое другое. В следующий раз мы расставим акценты на других особенностях подписи. **tmn**

Анализ подписей Тюменских руководителей

от Дмитрия Смыслова. Часть 2

Дмитрий Смыслов никогда не встречался с владельцами тех подписей, которые мы предоставили ему для графологического анализа. Профессор получил от нас всего лишь одно сведение о них: все эти люди – руководители. В итоге он составил достаточно подробную картину личности каждого.

Дмитрий Смыслов, профессор, заведующий лабораторией психофизиологии и экспертизы Академии имиджологии, жюри конкурса для журнала «Тюмень»:

— При анализе предоставленных подписей я не располагал информацией об их владельцах, поле, особенностях поведения. Я не ставлю пе-

ред собой цели устанавливать пол: в графологии чаще определяется гендер. Моей задачей для данного случая стало просто рассказать о владельце подписи, что, собственно, я и сделал. Подпись – модель поведения, принятая (задекларированная) на момент ее создания. Поэтому важно учитывать, в каком году она была закреплена.



Марина Шахина,
директор думки
«КУРАК»

«Чувствуется постепенная вработаемость, потребность в восстановлении сил. В общении с сотрудниками владелец подписи больше проявляет демократичный стиль. Характерны память на поступки и высказывания других людей, умение использовать «обтекаемые» фразы, мягко и непринужденно недоговаривать информацию. Склонность выносить суждения (несвязно выражена). Общение ровное, спокойное. Внешне проявляется конформизм, неконфликтность. Важные особенности владельца подписи:

1. Собственная индивидуальность для владельца подписи до-

вольно важна. И это вступает в некоторое противоречие с демократичностью поведения с сотрудниками. (Гендерное поведение ближе к женскому.)

2. Второй момент – склонность мягко, незаметно выносить суждения, припоминать поступки и высказывания других людей, в то же время делать это достаточно неконфликтно.

3. Медленная вработаемость (постепенное принятие решения о выполнении действия) может говорить об осторожности. Но для подтверждения этой особенности необходимо посмотреть почерк.



Лариса Невская,
учредитель ресторанного холдинга
«МакДам», упомянутой по
заказе в ряде предпринимательских
в Тюменской области

«Владелец этой подписи склонен начинать новое дело только в условиях, соответствующих его требованиям к исполнению задач, с нормального настроения на работу. При этом такая особенность поведения человеком еще и подчеркивается. Но, учитывая то, что много сил и внимания уделяется самому началу процесса, в базовых вопросах владелец подписи может не доводить до конца планирование или выполнение работы. Вообще желание продемонстрировать себя присуще ему. В отношении себя присутствует некоторое признание меньшей роли, нежели в отношении своей фамилии. В общении с людьми чувствуется двойственность: с одной стороны, ровность, демократичность поведения, с другой – выделение себя из группы людей. Там, где возникает желание требовать и быть недовольным в отношении советов и рекомендаций, которые ему могут давать, владелец подписи все-таки пока демонстрирует конформность.

Вывод: владелец подписи находится в ситуации, когда постепенно меняются прежние модели поведения и появляются новые. Предположу, что он на-

ходится на подъеме, так как становится избирательным в отношениях и требованиях.

1. Противоречия здесь присутствуют в отношениях с людьми: с одной стороны, демократичность, с другой – подчеркивание себя, своей роли и выделение себя из группы людей.

2. Внимание к требованиям к исполнению работы и не доведение до конца в базовых жизненных вопросах. При этом в таких ситуациях проявляется память на события, поступки, высказывания других людей. Возможно, человек делегирует, перекладывает решение базовых вопросов на кого-то другого.

3. Желание внешне уравнять свое поведение с общепринятым, при том что внутренне человек чувствует недовольство, но пока не имеет возможности проявить эту черту».



Сергей Медведев,
политический директор
МАО «Управление Континент»
«Спасица», депутат
Тюменской городской думы

«Владелец этой подписи ставит для себя самоограничение. Но следует сказать, что он достаточно нуждается в восстановлении сил, возможно, в некоторых элементах романтики или мечтаний. В то же время его отношения с людьми оцениваются им по его собственным представлениям и кодексу поведения, он довольно принципиален. Отдельная особенность – склонность к авторитарному общению с подчиненными. Заметно некоторое противоречие: с одной стороны, он человек реальности, практик, требующий выполнения заданий, которые он дает; кроме того, в начале общения с людьми он запоминает мелочи и детали их поведения и высказываний, что впоследствии может сказаться на дальнейших отношениях владельца подписи с этими людьми. С другой сторо-

ны, человек сам усиливает свою потребность в идеальном мире, отдаляя его от реальности еще больше. Наконец, чувство долга, желание – «хочу или не хочу, я должен», – что проявляет себя в ощущении усталости. Вообще владельцу подписи удастся находить равновесие между задуманным и его реализацией».



Андрей Мартиросов,
генеральный директор
авиакомпания «ЮТэйр»



«Довольно редкий вариант подписи. Ее владелец – очевидный практик, при этом склонен совершать действия под влиянием эмоций. Довольно чувствителен к информации, особенно если дело касается созданного им. Очень важный момент: ощущение реальности и практичность в нем сочетаются с тенденцией защищать и подчеркивать значимость не только того, что он сделал, но и самого себя. Возможно, хорошо развита двигательная память, отсюда вероятность, что владелец подписи – спортсмен или водитель».



Самвел Степанян,
председатель совета
директоров
«Arstib holding Group»



«Заметна сильная склонность к самоограничению. Владелец этой подписи связан с определенной формой аддикции. Это могут быть как ее положительные варианты (например, коллекционирование), так и отрицательные (табакокурение или влечение к азартным играм и прочее). Зная эту свою особенность, владелец подписи предпочитает сдерживать себя. Никакой азарт не выплескивается, контроль достаточно жесткий (и в этом есть целесообразность). Кроме того, присутствует сознательное самоограничение, возможно, вплоть до аскетизма в каких-то сферах своей жизни. Такое поведение объясняется высокой целью, которую человек может олицетворять собой или структурой, которую он возглавляет. Единственный штрих: в подписи очень много говорится именно об этой проблеме самоограничения ради главной идеи. Но часто бывает важно содержание самой идеи. Возможно, об этом сможет рассказать почерк владельца подписи».



Александр Литвин,
генеральный директор
ООО «Газвестпроект»



«В прошлом владельцу подписи было свойственно доказывать собственную правоту группе лиц. Сейчас это не так значимо для него, но такая модель поведения все еще сохраняется. Присутствует склонность к соблюдению социальной иерархии при взаимодействии с подчиненными. Но и при общении с вышестоящими лицами он воспринимает иерархию спокойно. Еще одна деталь: владелец подписи – «мозговой центр»; он создает концепцию, анализирует и склонен избегать рутинной работы. Два финальных штриха. Испытывает некоторые трудности с завершением дела (возможно, из-за стремления к совершенству). Второй штрих – присутствуют навыки чертежной работы или тенденция к четкости дефиниций и базовых положений».

Дмитрий Смыслов:

– То, что мы делаем бессознательно, неконтролируемо, становится самым ярким свидетельством нашей натуры. Почерк и есть наш характер, выраженный чернилами на бумаге. Именно поэтому графологию можно уверенно назвать одним из самых сложных разделов психологии. В следующих номерах журнала «Тюмень» я расскажу больше о различных видах почерка и раскрою еще несколько подписей тюменских руководителей, которые мне уже передали для изучения. **ТМН**