

Содержание

Введение	5	Шея.....	97
Голова.....	13	Плечи.....	103
Лоб.....	21	Руки.....	107
Брови.....	25	Кисти и пальцы.....	117
Глаза.....	29	Торс и живот.....	141
Уши.....	45	Бедра, ягодицы, гени- талии.....	151
Нос.....	49	Ноги.....	155
Рот.....	55	Стопы.....	165
Губы.....	71	Закключение.....	172
Щеки и челюсти.....	81	Выражение признатель- ности.....	174
Подбородок.....	87		
Лицо.....	93		

*Эта книга посвящается любви моей жизни,
лучшему другу и первому редактору всего,
что я делаю, — моей жене
Трит Хиллари Наварро.*

Если язык был дан человеку, чтобы скрывать свои мысли, то назначение жеста — разоблачать их.

Джон Хейтир

Введение

В 1971 году, когда мне было 17 лет, сам не зная почему, я начал вести журнал наблюдений за поведением людей. Я записывал туда самые разные формы невербальных сигналов — так называемого языка тела. Сначала это были общие, всем хорошо известные телодвижения, заинтересовавшие меня своей природой: почему люди закрывают глаза, когда не верят собеседнику, или хватаются за шею, услышав плохое известие? Потом к ним добавились более тонкие наблюдения: почему женщины, разговаривая по телефону, теребят свои волосы или почему они выгибают брови дугой при встрече? Кто-то не обращал внимания на подобные вещи и не придавал им значения, но во мне проснулось любопытство. Почему мы так делаем, откуда взялось такое богатство мелких телодвижений? Какова их цель?

Согласен, необычное увлечение для подростка. Мои приятели тоже так считали; их в то время ничего, кроме обмена бейсбольными карточками и отслеживания статистики за сезон, не интересовало. Мне же гораздо любопытнее было изучать тонкости и хитросплетения человеческого поведения.

С самого начала так повелось, что мне удобнее было записывать свои наблюдения на отдельных карточках размером $7,6 \times 12,7$ см. Тогда я еще не был знаком с ра-

ботами Чарльза Дарвина, Бронислава Малиновского, Эдварда Т. Холла, Десмонда Морриса и своего будущего друга доктора Дэвида Гивенса — гигантов в области человеческого поведения. Мне просто были интересны особенности и причины поведения других людей и хотелось сохранить эти наблюдения на будущее. Я даже не мог себе представить, что и сорок лет спустя по-прежнему буду пополнять свою коллекцию наблюдений.

Сейчас в ней несколько тысяч карточек. Вряд ли в юности я мог предположить, что впоследствии стану специальным агентом ФБР и на протяжении двадцати пяти лет буду использовать свои наблюдения для поиска преступников, шпионов и террористов. Впрочем, учитывая столь живой интерес к подоплеке человеческого поведения, вполне можно было допустить и такой вариант развития событий.

В США меня привезли родители, бежавшие от коммунистического режима на Кубе. Я был восьмилетним мальчишкой и не говорил по-английски. Чтобы быстрее влиться в новую среду, приходилось внимательно наблюдать и стараться понять происходящее по невербальным сигналам. То, что англоязычные дети принимали как должное, для меня было чужим и непривычным. Все мое новое существование свелось к расшифровыванию единственного языка, который был мне понятен, — языка тела. По выражению лица, позе, мягкости во взгляде, напряженности на лице я научился истолковывать смысл того, что слышал. Так я определял, у кого вызываю симпатию, кому мое существование безразлично, кто на меня зол, кого я огорчил. В чужой стране я выжил благодаря наблюдательности. Другого способа у меня не было.

Разумеется, язык тела американцев отличался от кубинского. Американцы разговаривали в другом ритме и с другими модуляциями. Кубинцы во время разговора стояли близко друг к другу и часто касались собеседника руками. В Америке было принято держать дистанцию, а случайные прикосновения могли вызвать неприязненный взгляд или что-нибудь похуже.

Мои родители работали на трех работах, поэтому им некогда было учить меня таким вещам — приходилось постигать их самостоятельно. Постепенно я разбирался в местной культуре и в том, как она влияет на невербальные сигналы, хотя такими терминами в то время, я конечно, еще не оперировал. Но четко понимал, что здесь люди ведут себя иначе и что без знания этих отличий мне не обойтись. Я разработал собственную форму научного исследования: сначала бесстрастно наблюдал и перепроверял и, только убедившись в том, что невербальный сигнал был не индивидуальной особенностью, а повторяющимся явлением, заносил его в свою картотеку. По мере ее разрастания стали вырисовываться определенные закономерности. Начать с того, что большую часть невербальных сигналов можно отнести к маркерам психического комфорта либо дискомфорта; наше тело довольно точно и в режиме реального времени передает информацию о нашем внутреннем состоянии.

Позже я узнал, что многие маркеры комфорта зарождаются в так называемом «мозге млекопитающего», т. е. в лимбической системе, отвечающей за наши эмоции. Я был свидетелем подобных непроизвольных реакций на Кубе и сейчас наблюдал их у американцев. В школе или через окно закусочной на углу я видел, как люди широко распахивают глаза, приветствуя того, кто им действительно нравится, и брови при этом приподнимаются.

Я стал доверять таким универсальным жестам, потому что они аутентичны и весьма надежны. Что часто вызывало сомнения, так это произносимые слова. Много раз, уже выучив английский, я слышал от людей, что им что-то нравится, тогда как мгновение назад их лицо выражало абсолютно противоположные эмоции.

Так я узнал про обман. Люди часто лгут, но невербальными сигналами обычно выдают свои истинные чувства. Дети врать не умеют; слушая упреки за проступок, они отрицают свою вину словами и при этом согласно кивают головой. Взрослые обманывают с бóльшим успехом, но тренированный наблюдатель заметит в поведении лжеца подозрительные признаки неискренности и недоверия к собственным словам. Многие из этих признаков описываются ниже.

Чем старше я становился, тем больше доверял невербальным сигналам. Они помогали мне в учебе, в спорте, да и вообще в любой деятельности — даже во время игр с друзьями. К моменту окончания Университета Бригама Янга я собрал коллекцию наблюдений более чем за десять лет. Благодаря культурному разнообразию студенческой среды (среди учащихся университета были выходцы из Европы, Африки, Тихоокеанского региона, Вьетнама, Китая, Японии, коренные американцы и проч.) она существенно обогатилась.

Еще в школе я начал знакомиться с научными предпосылками многих из подмеченных мною невербальных сигналов. К примеру, в 1974 году мне довелось понаблюдать за совместными играми слепых от рождения детей. У меня перехватило дух. Эти дети никогда не видели других людей, но демонстрировали элементы поведения, которым, как мне казалось, можно обучиться только посредством наблюдения за окружающими. Они показыва-

ли «счастливые стопы» и складывали руки домиком, а ведь научиться этим жестам они ни у кого не могли. Получается, что подобные элементы невербального поведения запрограммированы в нас на уровне ДНК и сформировались еще в первобытности как часть универсальной для всех системы, гарантирующей наше выживание и способность контактировать друг с другом. Во время учебы в университете я изучал эволюционную природу поведенческих реакций и на протяжении книги буду удивлять вас неожиданными фактами о явлениях, которые мы привыкли принимать как должное.

После окончания университета мне позвонили и предложили подать заявление в ФБР. Я не воспринял звонок всерьез, но через два дня в дверь постучали два парня в костюмах, вручили мне бланк заявления, и с того момента моя жизнь изменилась навсегда. В те времена не было редкостью для ФБР искать способную молодежь в университетских кампусах. Почему всплыло мое имя, кто его назвал, до сих пор остается для меня загадкой. Должен признать, мне крайне польстило предложение стать частью одного из самых престижных правоохранительных учреждений в мире.

За всю историю ФБР лишь один сотрудник был моложе меня. В двадцать три года я снова оказался в совершенно новом для меня мире. Хотя во многих смыслах я еще не был готов стать агентом, одной областью знаний я владел в совершенстве — невербальной коммуникацией. Только здесь я чувствовал себя как рыба в воде. Будни агентов ФБР по большей части состоят из наблюдения. Да, нужно осматривать места преступлений и арестовывать правонарушителей, но основной массив работы — это общение с населением, наблюдение за преступниками и допросы. А к этому я был готов.

В ФБР я проработал 25 лет, последние тринадцать из которых — в элитном отделе поведенческого анализа контрразведывательного департамента. Сюда попадали только самые важные с точки зрения государственной безопасности дела, благодаря чему мне довелось по максимуму использовать свои познания в области невербальной коммуникации. На плечи шести сотрудников этого подразделения, отобранных из 12 тысяч специальных агентов ФБР, легли почти невыполнимые задачи: выслеживать шпионов, «кротов» и вражеских разведчиков, покушающихся на национальную безопасность США под прикрытием дипломатического статуса.

За время работы «в поле» я оттачивал навыки интерпретации языка тела. Мне приходилось наблюдать за людьми в таких ситуациях, которые невозможно воспроизвести в университетской лаборатории. Когда читаешь научные статьи об искусстве обмана и невербальных сигналах, часто попадаешь на авторов, по которым сразу видно: они ни разу в жизни не встречали живого психопата, террориста, реального члена мафии или разведчика из КГБ. Все их данные получены в лабораторных условиях путем экспериментов с участием студентов. Но о реальном мире они имеют мало понятия. Ни одна лаборатория не смогла бы повторить то, что я наблюдал вживую, и ни один ученый не в состоянии тягаться с моим стажем: более 13 тысяч допросов, тысячи часов просмотра записей с камер видеонаблюдения, огромный багаж поведенческих заметок. Проведенные в ФБР 25 лет стали моей аспирантурой; а вместо диссертации — многочисленные шпионы, разоблаченные благодаря точной интерпретации сигналов их невербального поведения. После завершения карьеры в ФБР мне захотелось поделиться своими знаниями о языке тела с другими людьми.

Результатом этого стремления стала книга «Я вижу, о чем вы думаете», вышедшая в 2008 году. Центральное место в ней заняла концепция комфорта и дискомфорта. Также много говорилось об универсальности и повсеместности форм успокаивающего поведения — телодвижений, позволяющих нашему организму противостоять воздействию повседневных стрессовых факторов. В качестве примера можно привести различного рода прикосновения к лицу или к волосам. Я постарался объяснить происхождение этих универсальных жестов, опираясь на данные исследований в области психологии, эволюционной биологии и культурологии, чтобы читателям стали более понятны их причины.

Книга «Я вижу, о чем вы думаете» стала международным бестселлером, была переведена на десятки языков и разошлась тиражом более миллиона экземпляров. Работая над ней, я и не рассчитывал на такую популярность. После выхода книги я неоднократно выступал с лекциями и постоянно слышал одну просьбу — предоставить читателям еще больше информации и представить ее в более практичном формате. Многие хотели получить своего рода пособие, удобную методичку с описанием невербальных сигналов, наиболее часто встречающихся в повседневной жизни.

Пожалуй, данная книга вполне подходит под это описание. Она состоит из разделов, посвященных разным частям тела — с головы до ног, — и включает в себя более четырех сотен наиболее важных элементов невербального поведения, собранных мною за годы карьеры. Хочется надеяться, что благодаря данной книге вы научитесь понимать человеческое поведение так же хорошо, как это делали мы с коллегами по ФБР в своей повседневной работе. Мы применяли свои знания при допросе

подозреваемых в совершении преступления, а вы можете их использовать, как это делал я с первого дня пребывания в новой стране, т. е. для лучшего понимания людей, с которыми взаимодействуете на работе и в личной жизни. По-моему, наилучший способ постичь мысли и чувства друзей, деловых партнеров и других субъектов социальных отношений — изучать самый основной способ нашего взаимодействия с миром, т. е. невербальные сигналы.

Если вы когда-нибудь задавались вопросом, почему мы поступаем так или иначе либо каков смысл того или иного поведения, будем надеяться, что мне удастся удовлетворить ваше любопытство. Просматривая словарь, попробуйте сами воспроизводить описываемые действия, чтобы понять, как они ощущаются и выглядят со стороны. Благодаря личному опыту в следующий раз вам будет легче их заметить. Если вам, как и мне, нравится наблюдать за людьми, если вы хотите лучше понимать их мысли, чувства, желания, потребности и намерения — на работе, дома, в учебной среде, — то непременно читайте дальше.



ГОЛОВА

Любое поведение берет свое начало в голове. Мозг работает постоянно — если не сознание, так подсознание. Его сигналы управляют работой сердечно-сосудистой, дыхательной, пищеварительной и многих других систем организма. Однако внешняя оболочка, окружающая головной мозг, тоже чрезвычайно важна. Волосы, лоб, брови, глаза, нос, губы, уши и подбородок — все они тоже сообщают определенную информацию: от общего состояния здоровья до эмоционального фона. Поэтому мы начнем с той части тела, на которой с рождения и до самой смерти ищем важные для нас сигналы — сначала у родителей, затем у друзей, коллег, любовников, — чтобы узнать, что происходит в чужих мыслях и сердцах.

- 1. ГОЛОВНЫЕ УБОРЫ.** Во всех культурах принято украшать голову — по самым разным причинам. Украшения могут выражать лидерский статус (перья на головах индейских вождей), род деятельности (каска строителя или шахтера), социальное положение (шляпа-котелок или шляпка-таблетка), увлечения (шлем велосипедиста или альпиниста), вероисповедание (кардинальская шапка, еврейская ермолка) или лояльность

(любимой спортивной команде, профсоюзу). Головной убор может многое рассказать о человеке: какое место он занимает в обществе, к какой группе себя причисляет, каково его социально-экономическое положение, во что он верит, как себя видит и даже до какой степени он отвергает условности и традиции.

2. **ВОЛОСЫ.** Волосы, покрывающие верхнюю и заднюю часть нашей головы, — богатейший источник информации с точки зрения невербальной коммуникации. Каждый из нас, если не специально, так хотя бы подсознательно обращает внимание на их состояние у собеседника. Немытые, растрепанные, давно не стриженные волосы могут указывать на физическую или даже психическую болезнь. Волосы привлекают, соблазняют, вызывают одобрение, отталкивают или шокируют. Глядя на них, иногда даже можно судить о профессиональных успехах их обладателя; по словам известного антрополога Дэвида Гивенса, волосы, словно «неофициальное резюме», часто отражают положение работника в иерархической системе организации. В романтических отношениях они тоже играют заметную роль. Выбор прически обычно обусловлен культурными нормами и современной модой; тот, кто игнорирует задаваемые обществом стандарты, всегда выделяется из толпы.
3. **МАНИПУЛЯЦИИ С ВОЛОСАМИ.** Прикосновения к волосам (накручивание на палец, приглаживание и т. д.) — это формы успокаивающего поведения. Они чаще свойственны женщинам. Такого рода манипуляции могут указывать либо на хорошее расположение духа (если человек читает или отдыхает), либо на внутреннюю

напряженность (например, перед предстоящим собеседованием или во время беспокойного полета). Обратите внимание: на успокаивающую природу такого поведения указывает ладонь, обращенная к голове. Если она обращена в другую сторону, следует делать иные выводы. Элементы успокаивающего поведения помогают совладать с негативным влиянием стресса или тревоги или просто со скукой во время ожидания. Маленькие дети сосут большой палец; становясь старше, мы начинаем кусать губы, грызть ногти, потирать лицо или прибегать к иным средствам самоуспокоения.

4. **МАНИПУЛЯЦИИ С ВОЛОСАМИ (ЛАДОНЬЮ НАРУЖУ).** Если женщина трогает свои волосы и рука у нее развернута ладонью от головы, то чаще всего это не успокаивающее движение, а публичная демонстрация комфортного состояния: признак того, что она довольна ситуацией и уверенно чувствует себя в толпе. Мы показываем собеседнику внутреннюю часть запястья, только когда расслаблены и ничто не вызывает дискомфорта. Так ведут себя на свиданиях: женщина играет с волосами ладонью наружу во время разговора с человеком, к которому испытывает романтический интерес.
5. **РАСЧЕСЫВАНИЕ ВОЛОС ПАЛЬЦАМИ (МУЖЧИНЫ).** В состоянии стресса мужчины запускают пальцы в шевелюру как для вентиляции (когда волосы приподнимаются, к голове поступает воздух и охлаждает ее), так и для стимулирования нервных окончаний на коже головы (когда волосы опускаются на место). Этот жест также может указывать на озадаченность или сомнение.

- 6. РАСЧЕСЫВАНИЕ ВОЛОС ПАЛЬЦАМИ (ЖЕНЩИНЫ).** Это движение охлаждает кожу головы, успокаивает, помогая справиться и с жарой, и со стрессом. Женщины совершают это движение отлично от мужчин: быстро приподнимают волосы сзади на шею. Это признак обеспокоенности, огорчения, напряженности или взволнованности. Если действие совершается многократно, оно может указывать на сильное напряжение. Однако из возможных причин нельзя исключать перегревание вследствие физической деятельности или высокой температуры окружающего воздуха. Мужчины, как правило, «проветривают» верхнюю часть головы, приподнимая волосы пальцами от корней.
- 7. ПЕРЕКИДЫВАНИЕ ВОЛОС/КАСАНИЕ ВОЛОС.** Мы перекидываем волосы из стороны в сторону, трогаем их или слегка потягиваем, когда пытаемся завладеть вниманием потенциального романтического партнера. Прикосновение руки к волосам часто считается привлекательным жестом (обратите внимание на рекламу средств по уходу за волосами). Наш ориентационный рефлекс (автоматическая реакция организма на любое изменение окружающей обстановки) настроен прежде всего на движения рук. Именно этой особенностью нашего мозга активно пользуются фокусники. Мы можем отреагировать на движение руки, тянущейся к волосам, даже если хозяин этой руки находится в противоположном конце помещения. Кстати, ориентационным рефлексом управляют настолько глубокие структуры мозга, что он сохраняется даже у пациентов, находящихся в коме: их глаза способны следить за движением.

8. **ВЫДЕРГИВАНИЕ ВОЛОС.** Намеренное и повторяющее вырывание собственных волос называется трихотилломанией. Чаще всего наблюдается у детей и подростков, переживающих стресс, но иногда встречается и у взрослых. Мужчины, как правило, выдергивают волосы из уголков бровей, тогда как у женщин это заболевание проявляется бóльшим разнообразием форм: они выдергивают ресницы, брови, волосы на голове и на руках. Это реакция на воздействие стрессовых факторов, которая встречается даже у птиц. Как и нервные тики, систематическое подергивание волос успокаивает за счет стимулирования нервных окончаний. К сожалению, эта привычка может принимать острые формы и в таких случаях требует медицинского вмешательства.
9. **КИВАНИЕ ГОЛОВОЙ.** Во время разговора кивание, обычно ритмичное, указывает на то, что человек внимательно слушает и принимает слова собеседника. Как правило, сигнализирует о согласии. Если это движение сопровождается надутыми губами (см. № 154), смысл его может меняться на противоположный.
10. **КИВАНИЕ ГОЛОВОЙ (ПРОТИВОРЕЧИВОЕ).** Этот жест свойствен маленьким детям. Например, когда на вопрос родителя «Это ты разбил лампу?» ребенок отвечает отрицательно, но при этом кивает головой. Тело всегда честнее слов, и оно выдает правду. Я видел такие жесты у детей, подростков и даже у взрослых.
11. **ПОХЛОПЫВАНИЕ ПО ЗАТЫЛКУ.** Когда мы озадачены или сбиты с толку, часто начинаем похлопывать себя ладонью по затылку или приглаживать там волосы,

мучительно пытаюсь придумать решение. Благодаря тактильным ощущениям и теплу от руки стресс понемногу отступает. Как и большинство прикосновений рук к телу, это форма успокаивающего поведения, направленного на уменьшение напряженности и тревожности.

12. **ПОЧЕСЫВАНИЕ ГОЛОВЫ.** Почесывание головы успокаивает нас, когда мы сомневаемся, испытываем разочарование, недоумение или озадачены. Так делают люди, когда пытаются что-то вспомнить или когда чего-то не понимают. Вот почему этот жест часто видят преподаватели у студентов, размышляющих над заданиями теста. Очень быстрое почесывание головы может указывать на сильный стресс или обеспокоенность или говорить о том, что человек не знает, как действовать дальше.
13. **ПРИГЛАЖИВАНИЕ ВОЛОС.** Люди приглаживают волосы ладонью, не только чтобы привести их в порядок, но и чтобы успокоиться во время стресса, решить дилемму или пока размышляют над ответом на вопрос. Очень похожим движением мать успокаивает ребенка. Такой жест может оказывать мгновенное успокаивающее действие. Он также может свидетельствовать о сомнениях или внутреннем конфликте, особенно если затрагивает заднюю часть головы.
14. **ПОЧЕСЫВАНИЕ ГОЛОВЫ И ЖИВОТА.** Одновременное почесывание головы и живота указывает на сомнение или удивление, а также сигнализирует о неуверенности и недоверии. Что любопытно, такой жест встречается у многих приматов.

15. **ПЕРЕПЛЕТЕНИЕ ПАЛЬЦЕВ ЗА ГОЛОВОЙ С ПОДНЯТЫМИ ЛОКТЯМИ.** Поза с переплетенными на затылке пальцами и поднятыми локтями называется «капюшон». Человек становится похож на кобру, приготовившуюся к нападению, отчего визуально кажется крупнее. Это демонстрация территориального доминирования в ситуации комфорта и самообладания. Переплетенные на затылке пальцы — форма успокаивающего поведения, тогда как разведенные в стороны локти излучают уверенность в себе. Такой жест редко демонстрируют в присутствии человека с более высоким статусом.

16. **ДВИЖЕНИЕ РУК К ГОЛОВЕ (ОТ УДИВЛЕНИЯ).** Иногда от шока, недоверия или крайнего удивления человек совершает руками такое движение, словно хочет схватиться за голову: подносит пальцы к ушам, выставив локти вперед. Он может задержаться в таком положении на несколько секунд, пытаясь осмыслить происходящее. Это первобытная реакция самозащиты, возникающая в ответ на свою или чужую серьезную ошибку, например, когда водитель врезается в собственный почтовый ящик или когда игрок ведет мяч к своим воротам.

17. **ПЕРЕПЛЕТЕНИЕ ПАЛЬЦЕВ НА МАКУШКЕ.** Данный жест, обычно совершаемый ладонями вниз, выделяется среди остальных тем, что вроде бы вызван желанием закрыть голову, однако локти широко разведены в стороны. Это свидетельствует о том, что человек ошарашен, оказался в безвыходном положении, с чем-то мысленно борется, попал в беду (как жертвы стихийных бедствий, лишившиеся имущества после торнадо

или урагана) или что ситуация противоречит его желаниям. Обратите внимание на положение локтей: по мере ухудшения положения они постепенно опускаются и соединяются перед лицом, словно их зажимают тисками. Также обратите внимание на силу нажима: чем хуже положение, тем сильнее руки давят на голову. Этот жест совершенно не похож на «капошон» (см. № 15), когда ладони лежат на затылке и человек чувствует себя вполне спокойно и уверенно.

18. **ПРИПОДНИМАНИЕ ШЛЯПЫ («ПРОВЕТРИВАНИЕ»).** В ответ на воздействие неожиданного стрессового фактора человек иногда резко приподнимают головной убор, чтобы охладить кожу головы. Так бывает, когда мы получаем дурное известие, во время ссоры или после напряженного момента. Ради собственной безопасности имейте в виду, что в ситуациях, провоцирующих сильную ярость (ДТП, пробки на дорогах), раздевание (человек снимает головной убор, рубашку и т. п.) часто указывает на намерение затеять драку.