

УДК 159.925
ББК 88.53
П13

Marco Pacori
I SEGRETI DEL LINGUAGGIO DEL CORPO

Печатается с разрешения издательства Sperling & Kupfer Editori S.p.A.
и литературного агентства ELKOST International Literary Agency.

Перевод Ярославцевой И.

Все права защищены.

Ни одна часть данного издания не может быть воспроизведена или использована в какой-либо форме, включая электронную, фотокопирование, магнитную запись или какие-либо иные способы хранения и воспроизведения информации, без предварительного письменного разрешения правообладателя.

Пакори, Марко.

- П 13** Предательский язык тела и мимики. Как понять, что тебе не рады / М. Пакори ; пер. с итальянского И. Ярославцевой. – Москва : Издательство АСТ : Кладезь, 2020. – 304 с. – (Научпоп для всех).

ISBN 978-5-17-105222-5

У нашего тела есть свой невербальный язык, который раскрывает наши настоящие эмоции, хотим мы этого или нет.

Марко Пакори — один из ведущих итальянских психологов и автор книги «Предательский язык тела и мимики. Как понять, что тебе не рады» — просто и наглядно расскажет о приемах интерпретации невербальных сигналов тела.

Книга «Предательский язык тела и мимики. Как понять, что тебе не рады» поможет эффективно вести диалог как в обычной, так и в профессиональной жизни, произвести неизгладимое впечатление на собеседника, а также жить в гармонии с собой, распознавая личные сигналы тела.

УДК 159.925
ББК 88.53


ISBN 978-5-17-105222-5

© 2010 Sperling & Kupfer Editori S.p.A.
© ООО «Издательство АСТ», 2020
© Ярославцева И., 2020

Оглавление

Введение	5
Глава первая	
Общий взгляд	8
Глава вторая	
Инструкции по применению	71
Глава третья	
О чем можно узнать с первого взгляда	93
Глава четвертая	
Невербальные сигналы в диалоге	135
Глава пятая	
Зачем и для кого полезно знать сигналы тела	217
Глава шестая	
Разоблачение лжи	258
Библиография	289
Фильмы	301
Благодарности	303

Введение



Я хотел стать создателем комиксов. Больше всего мне нравилось рисовать не пейзажи, животных и тому подобное, а человеческую фигуру и ее движения: я думаю, что именно отсюда возник мой интерес ко всему тому, что выражает человеческое тело.

Потом, когда мне было 12 лет, произошла встреча, предопределившая мое будущее: продавец в книжном магазине порекомендовал мне несколько книг, среди которых был Маленький Ганс. Анализ фобии пятилетнего мальчика Зигмунда Фрейда. не забывал я и о комиксах, однако, во мне уже просыпалась новая страсть: это была психология и изучение поведения.

Примерно в этом возрасте я начал углублять свои познания в этих областях, полностью посвятив себя чтению наиболее фундаментальных источников.

Я хотел стать психоаналитиком (в 18 лет я уже прочел все труды Фрейда) однако, год спустя произошло одно событие, полностью перевернувшее мою жизнь: я попал на лекцию, на которой рассказывалось о языке тела и о гип-

нозе. Наконец-то я познакомился с психологией, знание которой немедленно приносило результат.

Я стал психологом! Специалистом по языку тела и гипнозу... само собой, невербальному.

Свой первый курс, посвященный этим темам, я прослушал в 1983 г. и с тех пор никогда не переставал учиться, применять на практике и углублять свои познания в этом предмете.

В 1988 г. я прочел первую лекцию о языке тела.

Свою первую статью по этой теме я опубликовал в 1989 г., а моя первая книга «Как интерпретировать сообщения тела» увидела свет в 1997 г.

В 2000 г. я создал небольшой сайт «Язык тела» (www.linguaggiodelcorpo.it). Сегодня это один из крупнейших итальянских интернет-ресурсов, посвященных этой теме, и, благодаря имеющемуся на нем обширному международному отделу, я получил возможность представить свои исследования вниманию наиболее известных мировых специалистов в этой области: американцам Давиду Дживенсу и Джозефу Хагеру, испанцу Жауму Мазипу, израильтянам Нили и Габриэлю Раам, сербке Александре Костич и многим другим.

Со многими из них мы стали друзьями и с тех пор постоянно обмениваемся наблюдениями, мнениями, сведениями. Это позволило мне модифицировать свой подход к рассмотрению невербальной коммуникации, обогатив его представлениями, бытующими в других культурах.

Однако моими настоящими учителями стали те люди, с которыми я встречался и которых наблюдал: на курсах, которые я читал, на железнодорожных перронах, в залах ожидания аэропортов, во время гипнотических сессий...; я всегда ношу с собой записную книжку (или, за неимением ее, делаю заметки на салфетках), чтобы отметить

какой-нибудь жест, или поразившую меня невербальную реакцию в общении.

Язык тела стал моей страстью. Я считаю себя одним из немногих счастливиц, кому удастся совмещать свой личный интерес с профессиональными занятиями. Кроме того, во мне не угасает искренний интерес к предмету исследования, я не перестаю удивляться и поражаться, глядя на то, что делают, как движутся и жестикулируют люди.

Тем не менее я стараюсь не замыкаться на своих исследованиях, напротив того, углубляю свои познания, изучая все, что могло бы оказаться полезным при изучении языка тела: неврологию, физиологию, лингвистику, зоологию и т.д. Возможно, я кажусь маниакально привязанным к своему предмету, однако я верю, что это единственный способ узнать что-либо до конца.

Подобно тому как Фрейд поступал с собственными сновидениями, я часто использовал самого себя в качестве источника наблюдения, и это помогло мне понять и объяснить многое в самом себе, но, прежде всего, это дало мне возможность в совершенстве овладеть методом чтения и понимания невербальной коммуникации.

Эта книга является результатом почти тридцатилетней работы, и я рад, что сегодня она может оказаться полезной для тех, кто интересуется невербальной коммуникацией и стремится постигнуть язык тела, не менее важный, чем любые другие отношения между людьми.

*Приятного чтения,
Марко Пакори*

Глава первая

ОБЩИЙ ВЗГЛЯД

«Утраченный мир»

Вся наша культура основана на слове, на понимании его важности, однако, когда мы оказываемся лицом к лицу с кем-либо, или просто бросаем взгляд на кого-либо, то нам бывает достаточно нескольких секунд, чтобы понять, кто находится перед нами. Мятая одежда, безупречная прическа, аромат парфюма, форма, выражение и подвижность глаз, телосложение, положение плеч оказывают влияние на наше суждение о человеке еще до того, как он открыл рот.

Другими словами, мы можем составить представление о другом человеке на основании невербальных данных.

Эти оценки могут показаться поспешными и приблизительными, тем не менее очень часто они оказываются верными и точными. В одном из исследований о первом впечатлении, которое производит человек, например разным людям без какой-либо подготовки на протяжении 20–30 секунд показывали видеоролик, в котором соискатель, претендовавший на вакантную должность, представлял себя. Участникам эксперимента было предложено

оценить, насколько кандидаты были уверены в себе и внушали доверие. К большому удивлению, экспериментаторы обнаружили, что их выводы почти не отличались от тех, к которым пришли эксперты-экзаменаторы, в течение 20 минут беседовавшие с соискателями.

По мнению Нилини Амбади, доцента психологии в университете Тафтса в Медфорде, штат Массачусетс, США, достаточно трех секунд, чтобы составить верное представление о совершенно незнакомом человеке. Такая способность кинуть на кого-либо быстрый и острый взгляд, как утверждает исследователь, коренится в далеком прошлом и контролируется особым отделом нашего мозга — миндалевидным телом или миндалиной, являющейся, как мы увидим в дальнейшем, «причиной» ощущений, возникающих на основе «холистического» восприятия, то есть общего впечатления.

Итак, тогда достаточно будет прислушаться к собственным ощущениям, довериться им и внимательно приглядеться, прежде чем легкомысленно вступить в межличностные отношения! К сожалению, за исключением особых случаев, такое возможно только лабораторных условиях. В повседневной жизни нам, как правило, не хватает наблюдательности; мы не обладаем в достаточной степени ни культурой, ни вниманием, для того чтобы прислушиваться к своим внутренним ощущениям и, прежде всего, обычно мы не доверяем своей интуиции.

Разумеется, иногда случается так, что мы находим кого-то привлекательным или отталкивающим еще до того, как тот открыл рот, или же во время собеседования при приеме на работу, или во время визита к врачу чувствуем себя в своей тарелке, или, напротив, нам становится не по себе без всякой видимой причины; таким образом, мы порой ощущаем, что с человеком «что-то не так», или у нас

складывается впечатление, что партнер нам не подходит. К сожалению, речь идет только об отдельных, исключительных случаях: в повседневной жизни, именно потому, что мы привыкли полагаться на разум, мы придаем излишнее значение словам и не прислушиваемся к интуиции, недооценивая и пренебрегая сигналами, которые подает нам тело.

Поневоле, для того чтобы вновь открыть для себя эту часть нашего опыта, нам приходится «танцевать от печки», посвятив себя изучению языка невербального общения; однако на этот раз мы можем воспользоваться особыми техническими приемами: понять значение невербальных актов и внимательно наблюдать их, чтобы затем суметь верно интерпретировать их смысл.

Снова в школу

Тело, как мы теперь знаем, раскрывает намерения, свойства и личностные черты автоматически и неподконтрольно, однако часто его сигналы, выдающие истинные побуждения, ускользают от внимания как того, кто подает их, так и того, кто их воспринимает.

Приведем следующий пример их аналитического прочтения.

В 2004 г., Джордж У. Буш, бывший тогда президентом США, давал интервью Кэрол Коулмэн, проницательной ирландской журналистке, демонстрируя при этом все признаки напряжения.

В ответ на вопрос: «Господин президент, вы производите впечатление человека, искренне верящего в Бога [...], скажите, это рука Бога направляет ваши действия в войне с террористами?» Буш промямлил: «Я полагаю,

я полагаю /одновременно качает головой/что Бог/дважды моргает и на секунду закрывает глаза/что мои отношения с Богом — это мое личное дело/снова дважды моргает/. Я обращаюсь к милосердному Богу, потому что он дает мне силы; я обращаюсь к Нему за поддержкой [...]; после чего вновь забормотал: «Но, но, но.../взгляд кажется растерянным/Бог,/прижимает руки к груди, чтобы показать, что он чувствует/ которого я знаю,/ многократно моргает, опускает глаза, отводит взгляд/ это Бог, несущий мир и свободу».

Бормотание, неуверенность, повторения, моргание, продолжительное закрывание глаз, рассеянный взгляд — все это служит сигналами затруднения, смущения и неуверенности.

Такая форма коммуникации почти не поддается контролю. Нет ничего непроницаемое лица игрока в покер: однако Деннис О'Махони, знаменитый и непревзойденный игрок в покер, не сумел скрыть своего беспокойства в решающий момент игры, выдавая свои опасения тиком в левом глазу, быстро облизывая языком нижнюю губу, или наклоняясь вперед и приподнимаясь со стула, как будто собираясь скрыться.

В карточной игре принято скрывать свои эмоции, в других случаях это бывает не столь важно: возможно, поэтому (но, может быть, в силу присущей ему эмоциональности) Гарри Каспаров, бесспорный король шахмат, на чемпионате мира в 2002 г. в Нью-Йорке, играя против своего вечного соперника Анатолия Карпова, не заботился о том, чтобы скрыть свое душевное волнение: он без конца потирал ладонями подбородок и лоб, что служит признаком растерянности, и в отчаянии сжимал голову руками, как будто пытаюсь успокоиться и вернуть себе утраченное самообладание. Кстати говоря, он проиграл ту партию.

Невербальные эмоциональные действия, подобные тем, которые мы привели в качестве примеров, содержат в себе сигналы, не имеющие своей целью коммуникацию с кем-либо, напротив, в большинстве случаев они выдают импульсы, желания и мысли, которые мы предпочли бы скрыть. Разумеется, это не относится к другим жестам, таким, как, например, прижатые к груди руки Дж. Буша, призванные подчеркнуть искренность того, о чем он говорил, или кивки головой, взгляд, брошенный на собеседника в конце фразы, или поднятые во время разговора руки, выполняющие функцию управления ходом диалога.

Эдвард Холл, один из предшественников изучения невербальной коммуникации, определял ее как «безмолвный язык». Тем не менее пространство невербальной коммуникации имеет все шансы не остаться незамеченным. Эффективные исследования, проведенные некоторыми специалистами, занятыми изучением сигналов, которые мы более или менее бессознательно посылаем, вступая в общение, показывают, насколько реально существование такого измерения.

Антрополог Альберт Мейерабиан установил, что лишь 7% всей информации, получаемой нами при общении с другими, передаются посредством слов; остальные 93%, относящихся к невербальной информации, разделяются на 38%, относящихся к голосовым модуляциям, и 55%, передающихся жестами ладоней, движениями рук, ног, ступней и т.д. Вооружившись хронографом, исследователь Рэй Льюис Бердвистел установил, что в среднем в течение дня мы говорим не дольше 10-12 минут и что время произнесения фразы в среднем составляет не более десяти с половиной секунд.

На основе сделанных вычислений он затем выяснил, что 65% всех взаимодействий происходит посредством невербальной коммуникации.

Естественно, эти оценки являются приблизительными и не претендуют на истину в последней инстанции: например, во время телефонного разговора или обмена мнениями в чате слова значат гораздо больше, чем жесты. Тем не менее в повседневном общении лицом к лицу мы посылаем собеседникам и получаем от них многочисленные невербальные сигналы.

Именно по этой причине понимание значения таких произвольных посланий представляет собой значительное преимущество во время межличностной коммуникации: речь идет о понимании того, кто находится перед нами, каковы его намерения, как соотносится то, что он говорит, с тем, что он думает на самом деле и т.д., а также об умении просчитывать его действия на несколько шагов вперед, находить аргументы, способные убедить или победить его и склонить на свою сторону.

В пространстве невербальной коммуникации мы выделяем различные выразительные формы, от межличностной дистанции до физического контакта, от интонации голоса до жеста.

Давайте теперь остановимся на характеристике основных категорий невербальных сигналов.

Проксемика: отношения с пространством

Эдвард Холл, антрополог, который ввел в научный оборот термин проксемика, определяет эту дисциплину как «учение о том, как человек бессознательно структурирует

малые расстояния между людьми в повседневном общении, как он организует пространство в собственном жилище и других помещениях, и, наконец, как он выстраивает пространство своего города».

В действительности, мы, подобно животным, располагаем своей территорией и обозначаем ее границы в любом месте, где бы мы ни находились: от дома до офиса, от своей школьной парты до рабочего стола на службе, до купе в вагоне поезда или пространства под зонтиком во время дождя.

Территориальность — это инстинктивный механизм, в животном мире позволяющий регулировать распространение популяции и плотность ее расселения. Территория для животного означает безопасное место, так что при утрате своей «норы» оно становится более уязвимым для хищников. Во время споров между животными одного вида, связанных с обладанием территорией, преимущество оказывается на стороне того, кто уже контролирует спорную территорию. Это относится также и к людям: так происходит, например, когда футбольная команда играет на своем поле, в этом случае она получает явное преимущество, которого она бы не имела, если бы играла в гостях. Расстояние, устанавливаемое человеком при межличностных отношениях, называется «жизненным или проксемическим пространством»: мы могли бы представить его в виде окружающего нас мыльного пузыря. Любое нарушение жизненного пространства (которое в нашей культуре простирается на расстояние от 70 сантиметров до 1 метра) со стороны незнакомца вызывает нарастание состояния напряженности. Находясь в переполненном помещении, где проксемическое пространство сокращается до того, что мы вынужденно оказываемся в тесном контакте с другими, мы испытываем сильное чувство фрустрации

и стресс, кроме того, мы становимся особенно нетерпимыми к окружающим.

Расположение столиков в ресторане имеет значение

В общественных местах, таких как залы ожидания, или рестораны, расположение сидений, столиков и других элементов обстановки оказывает влияние на наше настроение и поведение. Это проверили Стефани Робсон и Шерил Кимес из Школы гостиничного бизнеса Корнуэльского университета.

Проведя исследование, они установили, что если в ресторане столики стоят слишком тесно (в их эксперименте они располагались на расстоянии 40 сантиметров один от другого), то клиенты ощущают дискомфорт и покидают ресторан быстрее по сравнению с тем, когда расстояние между столиками является более комфортным (около 1 метра). Это различие имеет большое значение для успеха ресторана также с точки зрения прибыли: клиент в таком случае проводит там больше времени, тратит больше денег, часто приходит вновь и приглашает своих друзей.

Возвращаясь к понятию проксемического пространства, следует уточнить, что этот «пузырь» не является сферическим: в действительности, проксемическое нарушение сбоку приводит к меньшему напряжению, чем аналогичное нарушение спереди, или, в некоторых случаях, сзади: в целом этот пузырь имеет очертания неправильной