

Глава 1

Наблюдайте

Быть хорошим коммуникатором — это одно. Но если задуматься, то львиная доля всего, что мы говорим друг другу, выходит далеко за рамки преднамеренного вербального общения. Если вы хотите научиться лучше «прочитывать» людей и понимать их на глубинном уровне, нужно продвинуться на уровень выше (или глубже) того, что принято считать коммуникацией.

В следующих главах мы узнаем несколько неявных, но эффективных способов спокойно собрать необходимую информацию об окружающих — даже (и в особенности) если они не делятся ею напрямую! Мы поговорим о силе наблюдения, о том, как использовать себе на благо вопросные техники, и увидим, чему можно научиться у дознавателей, интервьюеров и даже специалистов «холодного чтения» и медиумов.

Но давайте начнем с чего-нибудь попроще — например, взглянем, что находится перед нами прямо сейчас. Если вы *реально смотрите*, то вы способны извлечь массу информации о людях, с которыми взаимодействуете. Люди, даже не желая того, так или иначе раскрывают свои истинные чувства и намерения. Не правда ли, заманчивая идея? Они могут *говорить* все, что хотят, но во все вре-

мена считалось, что «поступки говорят громче слов», а выражение лица или язык тела способны разоблачить самые глубинные побуждения человека. По сути, мы находимся в непрерывном процессе коммуникации, транслируя информацию о наших намерениях и чувствах, но лишь малая доля ее является вербальной.

Чаще всего под процессом анализа окружающих мы понимаем наблюдение за их действиями и поведением в режиме реального времени. Да, это же так естественно смотреть на чье-то физическое тело в пространстве и интуитивно понимать, что происходит у человека в голове. В пользу подобного утверждения имеется немало научных свидетельств. Физическая внешность многое может сообщить о чувствах, мотивациях и страхах, даже если человек активно пытается их скрыть. Иными словами, тело не лжет!

И все же подобный подход к пониманию человеческой мотивации ненадежен. Когда мы взаимодействуем с другими людьми и пытаемся понять, что ими движет, важно делать предположения с большой осторожностью. Каждый из нас является индивидуальностью, поэтому контекст имеет значение. И хотя к нашим услугам разнообразные методы чтения языка тела и выражения лица, стоит помнить, что взятый в отдельности информационный фрагмент не может считаться достаточным доказательством. Таким образом, искусство чтения окружающих с учетом этого принципа сводится к холистическому взгляду (приоритетности целого по отношению к его частям) на разворачивающийся перед вами сюжет.

Взгляни мне в лицо

Вернемся в 1960-е, когда Хаггард и Айзекс во время психотерапевтических сеансов снимали на пленку лица пациентов и фиксировали мельчайшие мимические

выражения, которые становились заметны только тогда, когда фильм просматривали в замедленном режиме. Позднее Пол Экман разработал собственную теорию о *микровыражениях* и опубликовал книгу под названием «Психология лжи. Обмани меня, если сможешь».

Мы все знаем, как считывать макровыражения, то есть мимические движения продолжительностью не более четырех секунд. Однако существуют и более краткие, мимолетные выражения, такие быстрые, что нетренированный взгляд вряд ли их заметит. Согласно Экману, мимика относится к разряду физиологических реакций. Выражение вашего лица изменяется даже тогда, когда рядом нет никого, кто бы это заметил. Экман обнаружил, что в различных культурах люди пользуются мимикой для выражения эмоций, причем весьма предсказуемым образом, даже если пытаются эти эмоции скрыть или сами не осознают, что их испытывают.

Проведенные исследования привели его к идее о том, что микровыражения — это непроизвольные мельчайшие сокращения определенных групп мышц лица, которые предсказуемо соотносятся с эмоциями и одинаковы у всех людей, вне зависимости от воспитания, происхождения или культурных представлений. Их краткость может достигать до одной тридцатой доли секунды. Однако умение поймать их и понять, что они значат, позволяет проникнуть за завесу слов и увидеть истинные чувства и убеждения человека. Макровыражения могут быть до известной степени принужденными или преувеличенными. А вот микровыражения отражают изначальный смысл эмоции, их труднее подделать и по ним легче увидеть скрытые или изменчивые эмоции.

В нашем мозге есть два вида нейронных путей, отвечающих за мимические движения.

Первый из них — это *пирамидальный тракт*, который отвечает за произвольные выражения (то есть главным образом макровыражения). Второй — *экстрапирамидальный тракт*, отвечающий за непроизвольные эмоциональные выражения лица (то есть микровыражения). Исследователи обнаружили, что люди в ситуациях, связанных с сильными эмоциями, на которых при этом оказывалось внешнее давление, заставляющее контролировать или скрывать выражение лица, демонстрируют активность обоих названных мозговых трактов. Это позволяет предположить, что два тракта работают друг против друга, при этом более осознанные выражения лица преобладают над непроизвольными. Несмотря на это, некоторые малозаметные выражения истинных эмоций могут «ускользнуть» от внимания — но именно их мы ищем, пытаясь «читать» человека, находящегося перед нами.

Так как все же можно научиться считывать подобную мимику? Можно ли на самом деле расшифровать глубочайшие чувства человека, просто глядя, как у него подергивается кончик носа или хмурится бровь?

Согласно Экману, существует шесть универсальных человеческих эмоций, которые соотносятся с микроимикой. Счастье, написанное на лице, — это приподнятые щеки, губы плотно прилегают к зубному ряду, их уголки поднимаются и немного отодвигаются назад. Под глазами, между верхней губой и носом появляются морщинки, как и во внешних уголках глаз. Иными словами, всем нам знакомая мимика лица в виде обычной улыбки присутствует и на микроуровне.

Микровыражения, говорящие о печали, тоже вполне ожидаемы. Внешние уголки глаз опущены книзу, как и уголки губ. Нижняя губа может подрагивать. Брови формируют

говорящий треугольник. Если мы имеем дело с такой эмоцией, как отвращение, верхняя губа приподнимается, над ней могут появляться морщинки, как и на лбу. Глаза могут чуть сузиться, а щеки приподняться.

Гнев выражают нахмуренные брови, зачастую под нисходящим углом. Глаза сощурены, губы сжаты или слегка напряжены и приоткрыты. Взгляд пристальный, пронизывающий. А вот страх выражается аналогичными сокращениями, только направленными кверху. Рот напряженный, открыт или закрыт, нижние и верхние веки приподняты. Наконец, удивление или шок выражаются в приподнятых бровях; их рисунок скорее округлый, чем треугольный, как и в случае печали. Верхние веки приподняты, а нижние оттянуты книзу, глаза широко открыты. Иногда челюсть может отвисать.

Как видите, микровыражения не сильно отличаются от макровыражений с точки зрения задействованных мышц лица; главное различие заключается в скорости проявления. Экман, однако, показал, что эти быстрые мышечные сокращения возникают так быстро, что люди их не замечают: 99 % из нас не способны их воспринимать. Но еще он утверждает, что людей можно научить отслеживать микроимику и, в частности, выявлять лжецов — тех, кто говорит одно, а думает другое. Классический случай!

По словам Экмана, он способен обучить своему методу за 32 часа. Но те из нас, кто любознателен и желает применять его постоянно в собственной жизни, могут начать прямо сейчас. Это нетрудно. Во-первых, ищите расхождения между тем, что произносится вслух, и тем, что реально показывает выражение лица. Например, некто желает вас в чем-то убедить, произносит зажигательные речи и дает обещания, однако его мимика свидетельствует о страхе и выдает реальное положение вещей.

Другие классические сигналы того, что вам лгут, — это слегка приподнятые плечи человека, который клянется, что говорит правду. Когда человек потирает нос, склоняет голову набок, избегает зрительного контакта, говорит как-то неопределенно, ерзает на месте, все это также говорит о том, что его внутренняя реальность не вполне совпадает с внешней, а значит, он, возможно, лжет.

Опять-таки стоит упомянуть в этой связи, что данный метод не является непогрешимым, а исследования в большинстве своем не смогли установить однозначную взаимосвязь между языком тела, мимикой лица и склонностью к обману. Один-единственный жест сам по себе ничего не означает. Со времен Экмана многие психологи указывали, что расхождения между микровыражениями и произносимыми словами могут в действительности свидетельствовать о дискомфорте, нервозности, стрессе или напряжении, а совсем не об обмане.

И все же анализ микромимики, будучи использован наряду с другими инструментами с учетом контекста, может оказаться могущественным орудием. Конечно, не нужно слишком уж пристально глядеть на окружающих и наблюдать за их поведением — это может вызывать у них неприятные чувства и вообще неприлично в нормальных социальных ситуациях. Также вам придется фильтровать массу всяческих не относящихся к делу данных и решать, какие жесты можно считать просто «белым шумом» или ничего не означающей идиосинкразией.

В любом случае люди, не получившие необходимой подготовки, на удивление плохо распознают лжецов, несмотря на то, что, по их мнению, «нутром чуют», когда другие говорят неправду. Это означает, что даже некоторое повышение точности чтения по лицу благодаря пониманию

и практическому применению теории микровыражений способно изменить ситуацию. Микровыражение — небольшой, но все же существенный фрагмент информации.

Весь этот разговор о том, как сорвать маску с обманщика, может создать ощущение, что предлагаемая техника априори предполагает коварство людей; однако Экман очень осторожно говорит о том, что «ложь» и «обман» (прибегнем к его терминологии) также могут свидетельствовать о желании скрыть свои чувства, а необязательно о дурных намерениях. Конечно, соблазнительно поиграть в сыщика и разоблачить тайные чувства и мотивы окружающих, однако в действительности анализ микромимики скорее сродни работе криминалиста. Да, в обычной жизни все выглядит менее впечатляющим, чем на экране телевизора.

Более того, цель наработки умения анализировать микромимику не в том, чтобы играть с друзьями и коллегами в игру под названием «Попался!», а в усилении нашей собственной эмпатии и эмоционального интеллекта и более глубоком понимании окружающих нас людей.

Если вы не уверены, стоит ли пользоваться техникой считывания микровыражений ради обнаружения лжи, есть другой вариант: не искать обман и не классифицировать мимику по ее продолжительности, а брать за основу то, что обычно подразумевает то или иное выражение лица. Затем, в зависимости от контекста и сравнения мимики с тем, что *сказано вслух*, вы сможете делать собственные выводы.

Нервозность, как правило, проявляет себя сжатыми губами, быстрыми подергиваниями уголков рта по направлению к ушам и обратно. Дрожащие губы или подбородок, нахмуренные брови, поджатые губы также свидетельствуют, что

человек напряжен. Если ваш знакомый обычно ведет себя спокойно и собранно, но вы вдруг замечаете множество этих мелких признаков, когда он рассказывает историю, в которую вы не очень-то верите, то можете предположить, что по какой-то причине человек нервничает, говоря с вами. А лжет ли он или просто ему некомфортно говорить — решать только вам, исходя из ситуации.

Человек, испытывающий неприязнь или несогласие, может крепко сжимать губы, закатывать глаза, взмахивать ресницами или морщить нос. Также он может косить глазом или прищуриваться, как мультяшный злодей, который глядит на героя, закрывать глаза или насмешливо улыбаться, выражая легкое пренебрежение. Если человек открывает ваш рождественский подарок и тут же совершает все перечисленное, можете предположить, что подарок ему не слишком понравился, даже если на словах он утверждает обратное.

Испытывая стресс, люди изыскивают разные неявные способы его снять, невольно при этом себя выдавая, даже если по большей части кажутся спокойными. Непроизвольное быстрое моргание, повторяющиеся движения — например, подергивание щек, покусывание губ, касание лица — могут свидетельствовать о том, что человек попал в стрессовую ситуацию. Это суждение справедливо, когда человек проходит собеседование или подвергается допросу в связи с совершенным преступлением, но в относительно спокойных ситуациях подобное несоответствие намекает, что, возможно, на самом деле все не так, как кажется.

Обращайте также внимание на асимметрию в выражениях лица. Естественные, спонтанные, истинные выражения эмоций всегда симметричны. Принужденные, ложные или противоречивые выражения — нет. Опять-таки постарайтесь

интерпретировать увиденное в контексте, анализируйте человека в целом, включая язык его тела.

Помните: анализ мимики — могущественный способ понять, что таится в глубине другого человека, однако нельзя полагаться только на него. Любое сделанное вами наблюдение — это всего лишь фрагмент данных и само по себе ничего не доказывает. Истинный навык приходит с умением собрать как можно больше информации и истолковать ее в целом, во взаимосвязи, выстраивая единую схему и не полагаясь на один-два сигнала. По этой причине лучше всего использовать то, что вам известно о микроимике, в комплексе с другими методиками и инструментами.

Разговор тела

Язык тела может оказаться таким же мощным инструментом, как и мимика, и его, безусловно, стоит изучать и осваивать. Как бы то ни было, лицо — всего лишь часть тела. Зачем концентрироваться на одной его части, если позы и общие телодвижения окружающих могут говорить не менее красноречиво? Бывший агент ФБР Джо Наварро, признанный авторитет в данной области, на основе своего опыта учит других пользоваться богатством информации, которой люди делятся, даже не открывая рта (именно это он называет невербальной коммуникацией).

Наварро родился на Кубе и начал учить английский язык только в восемь лет, когда его семья переехала в США. Вот так и случилось, что он быстро узнал: человеческое тело — «это такая доска объявлений, на которой написано, что человек на самом деле думает». На протяжении своей карьеры он постоянно говорил о необходимости учиться видеть «говорящие признаки» — те неуловимые

движения, сообщающие, что человеку неудобно, что он настроен враждебно, что он расслаблен или напуган.

Как и в случае с мимикой, эти «говорящие признаки» могут намекать на ложь или обман, однако прежде всего они означают, что человеку некомфортно, что существует разночтение между тем, что ощущается и что выражается вовне. Будучи вооружены пониманием того, как работает язык тела, мы не только откроем новые каналы коммуникации с окружающими, но и начнем обращать внимание на собственное тело и те послания, которые, возможно, неосознанно транслируем другим.

Во-первых, важно понимать, что невербальная коммуникация — это врожденный, биологический навык, обусловленный эволюцией. Наши эмоциональные реакции на определенные вещи молниеносны и непроизвольны, хотим мы того или нет. Во-вторых, важно отдавать себе отчет, что они выражаются на физическом плане в том, как мы держимся, как передвигаемся в пространстве, транслируя тысячи невербальных посланий.

За эти автоматические реакции отвечает самая примитивная, эмоциональная и, возможно, самая честная часть нашего мозга — лимбический мозг. А префронтальная кора головного мозга (его более интеллектуальная и склонная к абстракциям часть) в большей степени контролируется сознанием и в силу этого отвечает за способность к лжи. Но даже если человек умышленно говорит то или другое, тело всегда правдиво. Умея анализировать жесты, движения, позы, манеру прикосновения и даже то, как человек одевается, вы обеспечиваете себе прямой доступ к его *реальным* мыслям и чувствам. Наварро утверждает, что внушительная часть всей коммуникации так или иначе невербальна. Это значит, что вы намеренно обходите вниманием самую суть сообщений, не считывая язык тела.

Не забывайте, что коммуникация начиналась в невербальном формате. На заре существования рода человеческого, еще до того, как появилась речь, люди, вероятнее всего, общались с помощью жестов, простейших звуков и мимики. Действительно, с первых мгновений появления на свет ребенок инстинктивно с помощью выражений лица сообщает, что ему холодно, голодно или страшно. Нас не нужно учить тому, как считывать смысл базовых жестов или понимать интонации — все потому, что невербальная коммуникация стала нашей первой возможностью общения и, возможно, мы по-прежнему отдаем ей предпочтение.

Может, вы уже слышали о реакции «бей или беги», но существует и третья возможность: «замри». Более того, подобные отклики на опасность могут быть очень слабыми, но все же говорят о дискомфорте и страхе. Наши предки демонстрировали реакцию «бей или беги», спасаясь от хищников или враждебных племен, но те же самые инстинкты преследуют нас и в зале заседаний, и в школьной аудитории.

И опять за панические реакции отвечает лимбический мозг. Человек, которому задали трудный вопрос или которого застали врасплох, похож на оленя в свете фар. Он обвивает ногами ножки стула и замирает в этом положении (реакция «замри»). Другой вариант: физически отстраниться от того, что воспринимается как угроза. Человек может положить какой-то предмет себе на колени или переместить их в направлении выхода (реакция «беги»). Наконец, третий человек проявит реакцию «бей». Такая агрессивная реакция на страх проявляется в колких аргументах, словесных дуэлях или угрожающей жестикуляции.

Действительно, чем компетентнее вы станете в считывании невербальных сигналов, тем скорее оцените их

фундаментальную *физичность* и глубинную связь с нашей общей историей эволюции. В прежние времена мы в буквальном смысле отбивали атаки, используя определенные жесты, или сами атаковали с помощью весьма недвусмысленных движений и мимики. В наши дни мир очень абстрактен, и то, что нам угрожает, более вербально и концептуально, однако древние механизмы экспрессии, страха, агрессии, любопытства и т.д. никуда не делись, только работают теперь чуть тоньше.

Давайте посмотрим, что подразумевает под собой такое понятие, как «умиротворяющее поведение». Разобравшись в этом, можно получить ключевое представление о тех, кто испытывает стресс, неуверенность или угрозу. По сути, умиротворяющее поведение – это именно то, что обозначает данное словосочетание: (неосознанная) попытка самоуспокоения перед лицом некой предполагаемой угрозы. Когда мы испытываем стресс, наш лимбический мозг порой побуждает нас делать небольшие жесты в целях самоуспокоения: дотронуться до лба, потереть шею, потрепать волосы или потереть руки. Все это виды поведения, цель которых – снять стресс.

Шея – уязвимая часть тела, но в то же время относительно обнаженная. Представьте, как агрессивные люди «бьют в уязвимое место», и вы поймете, почему горло и шея подсознательно воспринимаются как зона, открытая для смертоносного нападения. Тогда разумно будет предположить, что человек, неосознанно закрывающий или потирающий эту зону, выражает тем самым внутреннюю борьбу, эмоциональный дискомфорт или незащищенность. Мужчины, вероятно, чаще прибегают к этому жесту, чем женщины: они теребят галстук или сжимают верхнюю часть шеи, а женщины кладут руку на яремную ямку (это место называется еще надгрудинной выемкой) или нервно поигрывают ожерельем.

Обращайте внимание на подобное поведение, и вы увидите, как оно обнаруживает страх и незащищенность в режиме «здесь и сейчас». Например, кто-то говорит что-то в агрессивном тоне, а другой реагирует на это, слегка откинувшись назад, скрестив руки на груди и положив пальцы одной руки на горло. Отмечайте все это в режиме реального времени — и сможете заключить, что какое-то конкретное высказывание спровоцировало страх и растерянность.

Точно так же, если человек потирает или трогает лоб либо виски, это может означать эмоциональное расстройство или перегрузку. Быстрое постукивание пальцами может быть сигналом мгновенного стрессового ощущения, а длительное сжатие головы обеими руками — чрезвычайного морального напряжения. Действительно, вы можете считать любой жест сжатия, поглаживания или потирания физическим намеком на потребность в самоуспокоении. Например, если человек нервничает или напуган, он дотрагивается до щек, потирает или облизывает губы, трет уши или пропускает сквозь пальцы волосы либо бороду.

Однако умиротворяющее поведение — это не только потирание или поглаживание. Когда кто-то надувает щеки и делает глубокий выдох, это также жест снятия существенного стресса. Вам не приходилось замечать, как многие люди так делают, услышав дурные вести или едва избежав несчастного случая? Реакция снятия неожиданного стресса — это зевание. Нет, это вовсе не признак скуки или недосыпания; кстати, внезапная попытка тела набрать побольше кислорода в моменты стресса наблюдается не только у человека, но и у других живых существ. Другой такой жест — потереть ноги, как будто с них хотят стряхнуть пыль. Этого можно не заметить, если ноги скрыты под столом, но, если вам удастся этот жест пронаблюдать, знайте: это мощный индикатор попытки самоуспокоения в стрессовые моменты.

Еще один вид поведения, на которое вы, вероятно, мало обращаете внимание, — «вентиляция». Замечайте, как человек оттягивает воротник от шеи или отбрасывает волосы с плеч, как будто хочет охладиться. Скорее всего, он испытывает дискомфорт или напряжение. Хотя причиной может в буквальном смысле являться некомфортная окружающая среда, но вероятнее, что это реакция на внутреннюю напряженность и стресс, которые требуется «остудить».

Одна из самых очевидных форм умиротворяющего поведения в точности похожа на то, как поступает мать с маленьким ребенком, чтобы его успокоить: она поглаживает и похлопывает его тельце, потирает плечики, чтобы снять возбуждение. Подобные жесты у взрослого указывают на то, что человек ощущает угрозу, беспокойство или перегрузку и бессознательно пытается защитить тело.

Вот важный принцип, заложенный в основу всей теории языка тела: движения конечностей и жесты могут сигнализировать о подсознательных попытках защитить и оборонить тело. Осознав, что наше туловище скрывает в себе все жизненно важные органы, вы поймете, почему лимбический мозг инициирует рефлекторные реакции, чтобы защитить эту область во время предполагаемой угрозы (даже эмоциональной).

Человек, который активно не желает откликаться на просьбы или ощущает, что на него нападают либо его критикуют, может скрестить руки, будто говоря: «А ну назад!» Руки, поднятые к подбородку во время спора, это классический блокирующий жест, как будто бы слова, которыми обмениваются спорящие, действительно летят друг в друга и возникает подсознательный рефлекс их отразить. Вот еще примеры в том же духе: свисающие, расслабленные руки говорят о поражении, разочаровании или отчаянии,

как будто бы тело физически транслирует нефизическое послание: «Я не могу. Я не знаю, что делать. Я сдаюсь».

Пойдем чуточку дальше и представим человека, который возвышается над столом, чуть наклонившись и широко разведя руки. Разве это не напечалит вас в тот же миг о животном, которое претендует на какую-то территорию? Широкие, экспансивные жесты сигнализируют об уверенности, настойчивости и даже о доминировании. Если человек стоит подбоченясь, его тело в этот момент открыто. Это мощный способ сообщить, что он уверен: это его пространство и он по меньшей мере не ощущает угрозы или неуверенности.

Среди других жестов уверенности и напористости, а именно — излюбленные политиками и бизнесменами всего мира «пальцы домиком». Кончики пальцев сведены вместе, образуя небольшой домик или пирамидку. Это классический жест переговорщиков, говорящий о доверии, самообладании, уверенности в своей силе и власти; руки как будто спокойно отдыхают в ожидании следующего шага.

И, напротив, сжимание и потирание рук скорее указывает на то, что человек себя не контролирует или сомневается в своих силах. Опять-таки это умиротворяющий жест, предназначенный снять напряжение. Руки — это инструмент, с помощью которого мы изменяем мир и принимаем действия. Совершая беспокойные движения, заламывая руки или сжимая кулаки, мы демонстрируем беспокойство, неуверенность в себе, сложность выбора осознанного действия. А как насчет ног? Им часто не уделяют внимания, поскольку они скрыты под столом, однако ноги и ступни тоже являются сильными индикаторами психологического состояния человека. «Счастливые ножки» покачиваются и постукивают, будто приплясывая; с другой стороны, постукивающие ноги наряду с нервными или умиротворяющими жестами могут указывать

на сильное нервное напряжение, избыток энергии или нетерпение... ну или слишком много выпитой жидкости, сами делаете выводы. Пальцы ног, направленные вверх, можно назвать «улыбающимися» ножками, которые говорят о позитивных, оптимистичных ощущениях.

С точки зрения физиологии наши ноги и ступни как передатчики (сюрприз-сюрприз!) движения. Беспокойные движения ступней свидетельствуют о невыраженном желании подвигаться — в прямом и переносном смысле! Также считается, что ноги указывают туда, куда их хозяин подсознательно желает направиться. Пальцы ног, повернутые к собеседнику, — это сигнал: «Я здесь, с вами; я активно участвую в беседе», а ноги, расположенные под углом к выходу, могут намекать, что человек предпочел бы уйти.

Другие индикаторы того, что человек хочет подвигаться, уйти или даже сбежать — это такие жесты, как обхватывание руками коленей, когда сидят, покачивание на мысках вверх-вниз или переступание с ноги на ногу, когда стоят на месте. Все эти мелкие признаки указывают, что подсознание человека «включило зажигание» и побуждает начать движение. Это может означать, что он взволнован открывающимися возможностями и хочет поскорее перейти к действиям, или же ему сильно не нравится текущая ситуация, и он в буквальном смысле хочет сбежать. И снова в игре Его Величество Контекст!

Ноги и ступни могут также разоблачать негативные эмоции. Скрещивание ног (как и рук) обозначает желание закрыться или защитить тело от предполагаемой угрозы либо дискомфорта. Скрещенные ноги часто направлены к человеку, которого мы любим и кому доверяем, и отстранены от того, к кому мы испытываем противоположные чувства. Дело в том, что ноги могут использоваться как

барьер, который мы либо ставим, либо снимаем в чьем-то присутствии. Женщины могут покачивать туфельками на мысках, когда флиртуют, высвобождая пятки и снова вставая на каблучки. Чтобы слишком не углубляться в теорию Фрейда, скажем, что демонстрация ног и ступней говорит о комфорте и даже интимной близости с человеком. С другой стороны, скрещивание ступней и щиколоток может быть частью реакции «замри», когда кому-то *реально* не нравится ситуация или другое лицо.

Итак, мы поговорили о лице, руках, ногах и ступнях, о туловище в целом... есть что-то еще? Да, в общем, очень много чего. Тело в целом можно по-разному позиционировать в пространстве, придавать ему определенные позы, придвигать к другим людям или отодвигать от них. В следующий раз, когда будете с кем-то знакомиться, склонитесь к нему, пожимая руку, и понаблюдайте, как будет вести себя его тело.

Если человек будет «держат позицию» и останется там, где стоит, это будет сигналом, что ему комфортно в данной ситуации, с вами и с самим собой. Если он отступит на шаг или повернет туловище и ступни вбок, можно предположить, что вы подошли слишком близко, и ему некомфортно. А если он сделает шаг по направлению к вам, это сигнал, что он рад взаимодействию и готов его развивать.

Общий принцип вполне очевиден: тела стремятся к расширению в состоянии комфорта, счастья или доминирования. Тела сжимаются в состоянии несчастья, страха или опасности. Тела совершают движение к тому, что им нравится, и от того, что им не нравится. Если кто-то склоняется к другому человеку, то демонстрирует согласие, комфорт, флирт, спокойствие и интерес. Точно так же человек скрещивает руки, отворачивается, отклоняется назад и плотно скрещивает ноги в подсознательном стремлении

отстраниться или защититься от чего-то нежеланного. Видели когда-нибудь людей, которые едут, свободно раскинувшись, в общественном транспорте? Они расслаблены, чувствуют себя в безопасности, они уверены в себе (но всех раздражают, правда?).

А вот те, кто, кажется, сжимается в плотный клубок, подают сигналы неуверенности в себе и низкой самооценки, как будто изо всех сил пытаются занять как можно меньше пространства. Тот, кто раздувает грудь и раскидывает руки в агрессивной позе, транслирует в окружающий мир: «Смотрите, какой я огромный!», а другой, поднимая плечи и «затаиваясь» в собственном панцире, невербально просит: «Пожалуйста, не обижайте меня! Посмотрите, какой я крошечный!»

Мы, конечно, не гориллы в джунглях, которые бьют себя в грудь в жарких дебатах, — однако, взглянув на общество пристальнее, вы по-прежнему увидите тонкие намеки на такое вот первобытное поведение. Позы, говорящие о желании занять побольше места, расшириться, все до единой ассоциируются с доминированием, напористостью и авторитетом. Руки на бедрах, руки за спиной в царственной позе (не напоминает ли о короле или военачальнике, которых не страшит нападение?), даже руки, заложенные за шею, у человека, свободно раскинувшегося в кресле, — все это индикаторы комфорта и доминирования.

Начиная осознавать язык тела других людей, прежде всего задайтесь вопросом: каков характер их действий, жестов и поз — сжатие или расширение? Лицо открыто или закрыто? Руки и локти расслаблены и широко разведены далеко от тела или же конечности плотно сведены и сжаты? Выражение лица, на которое вы смотрите, напряженное или открытое и расслабленное? Подбородок высоко поднят (знак уверенности) или опущен (знак неуверенности)?

Предположим, у вас нет в арсенале слов, чтобы описать увиденное; просто наблюдайте. Тело перед вами расслаблено, комфортно расположено в пространстве или есть признаки зажатости, напряженности и беспокойства, если судить по положению конечностей?

Давайте снова подчеркнем, что искусство считывания языка тела в своей основе интуитивно. Дело в том, что все мы уже достаточно искушены в умении истолковывать увиденное. Надо просто на минутку сместить фокус с вербального послания и позволить себе впитать богатство невербальной информации, которая полноводными потоками протекает между людьми. Никто из нас в действительности от нее не закрыт. Скорее это вопрос умения открыться информации, поступающий по тому каналу, на который мы просто еще не научились обращать внимание.

Сведение воедино

Как же можно всем этим воспользоваться, чтобы реально научиться эффективно «читать» людей и понимать даже те мотивации, намерения и чувства, которые от нас активно желают утаить? Нужно с самого начала крепко запомнить, что выявление лжи не так очевидно, как вы, возможно, предполагали, и, как мы уже видели, не так просто, как найти один-единственный говорящий знак, который раз и навсегда свидетельствует об обмане. И дилетанты, и профессионалы в одинаковой мере и заведомо плохо считывают язык тела, несмотря на богатство информации по данному предмету.

Настоящая сноровка приходит, когда вы решаете, как использовать свои наблюдения. Человек скрестил руки на груди... это значит, что он лжет, чему-то не рад, чего-то боится или ему просто холодно? Фокус в том, чтобы

использовать не один-два индикатора, а весь набор намеков и говорящих признаков, дабы сформировалась всеобъемлющая картина конкретного поведения. Причина, по которой так сложно совершенно точно определить ложь, заключается в том, что жесты и мимические выражения, связанные с обманом, зачастую не отличаются от тех, что указывают на стресс или дискомфорт. Итак, с учетом всего сказанного стоит ли учиться анализу языка тела? Определенно, да.

Если вы добавите это дополнительное измерение к взаимодействию с окружающими, оно обогатит ваши отношения и придаст новое понимание межличностным конфликтам и трениям. Зная, что творится в душе другого человека, вы усовершенствуете свои коммуникационные способности и сможете апеллировать напрямую к его истинным чувствам.

Символы языка тела всегда перед вами. Все мы общаемся невербальным образом — каждый день, каждое мгновение. И у нас есть возможность не только наблюдать и получать информацию в режиме реального времени, но и учиться правильно ее обобщать и интерпретировать. Не нужно быть экспертом, не нужно добиваться полного совершенства. Просто обращайтесь внимание, проявляйте любознательность по отношению к другим представителям рода людского так. А занимаясь наработкой навыков чтения на языке тела, держите в уме несколько ключевых принципов.

Установите эталон «нормального поведения».

Один-два жеста во время беседы мало что значат. Это может быть случайность или чистая физиология. Но чем лучше вы знаете «нормальное» поведение человека, тем надежнее будут ваши выводы о том, стоит ли уделять более пристальное внимание всему, что выходит за его

рамки. Если некто внезапно начинает поигрывать своими волосами и избегать зрительного контакта, это явный знак, что происходит нечто необычное, особенно если в нормальной ситуации ему это несвойственно. Со временем вы начнете узнавать «говорящие знаки» у близких людей — возможно, они всегда потирают нос, если говорят неправду, или усиленно прочищают горло, если чего-то боятся, но хотят это скрыть.

Очень важно уделять пристальное внимание жестам и движениям, которые кажутся неуместными. Расхождения между символами вербальной и невербальной коммуникации могут сказать вам больше, чем простое наблюдение за невербальными знаками. Все дело в контексте. Вот яркий пример: некто сжимает руки, потирает виски и громко вздыхает, но при этом заявляет: «Я в порядке. Ничего страшного». Дело не в том, что жесты свидетельствуют о том, что человеку плохо, хотя он старается скрыть это, а в том, что эти жесты не соответствуют произнесенным словам.

Соберите побольше данных.

Как мы видели, определенные поведенческие модели «сжатия» могут быть вызваны всего лишь тем, что человек замерз, устал или болен, а экспансивные жесты говорят не об уверенности, а о том, что ему физически жарко и он хочет охладиться. Поэтому нельзя делать выводы по одному-единственному жесту. Всегда анализируйте комплекс признаков. Если вы что-то заметили, отметьте свое наблюдение, но не делайте сиюминутных заключений. Посмотрите, не повторится ли данный жест. Поищите другие признаки, которые подкрепят впечатление от увиденного или же дадут основания для противоположных интерпретаций. Проверьте, не повторится ли подобное поведение при контактах с другими людьми или в других условиях.

Не пожалейте времени на реальный *анализ* всего, что находится перед вами.

Ищите факты отзеркаливания.

Важно помнить, что определенные жесты могут в одном контексте или при общении с одними людьми значить одно, а в других условиях и с другими людьми — другое. Иными словами, некоторые сигналы могут в буквальном смысле предназначаться только для вас, когда вы взаимодействуете с кем-то. Если вы не очень хорошо знакомы с человеком, есть быстрый способ считывания языка тела — просто посмотрите, зеркалит собеседник ваши жесты или нет, каковы бы они ни были.

Отзеркаливание — это фундаментальный инстинкт человека; мы склонны повторять поведение и мимику тех, кого мы любим и с кем согласны, и не делаем этого при общении с теми, кто нам не нравится или кого мы воспринимаем негативно. При встрече с новым клиентом может возникнуть следующая ситуация: неважно, насколько дружелюбен ваш голос, как часто вы улыбаетесь и делаете жесты, свидетельствующие об открытости и теплоте, человек воспринимает ваше дружелюбие с прохладцей, его жесты свидетельствуют, что он закрыт и никак не отзеркаливает ваш оптимизм. Сами жесты как таковые неважны — важен тот факт, что собеседник на них не реагирует так, как вам бы хотелось. Следовательно, человек, с которым вы имеете дело, к вам невосприимчив, враждебен или видит в вас угрозу.

Обращайте внимание на энергетику.

Я не собираюсь напрягать вас эзотерикой, однако все же проделайте следующее: находясь в какой-то группе, наблюдайте, где сосредоточены намерения, ожидания,

усилия и фокус. Посмотрите, куда направлен поток энергии. Иногда групповой лидер является таковым только по названию, а реальная власть сосредоточена у кого-то еще. Стоит лишь отметить, сколько внимания сосредоточено на ребенке, который находится в комнате, чтобы увидеть это положение в действии: ребенок очень мало говорит и делает, однако именно он владеет безраздельным вниманием присутствующих.

Точно так же официальным главой семьи может считаться отец, который громко разглагольствует и активно жестикулирует в доказательство своих предполагаемых прав. Но включите внимание — и увидите, что именно к его жене все постоянно апеллируют, и язык тела каждого члена семьи подтверждает, что именно желания хозяйки в приоритете, несмотря на все вербальные заявления хозяина. Самый влиятельный голос — необязательно самый громкий. Кто говорит больше всех? К кому всегда обращены высказывания и *в какой форме*? Кто всегда занимает первое место на «авансцене»?

Помните: язык тела динамичен.

Когда мы что-то говорим, то содержание нашей речи заключается не только в словах и грамматике, используемой для их сопряжения между собой. Суть в том, *как* мы говорим. Говорим много или мало? С какой интонацией? Составляем предложения длинные и сложные или же короткие и выразительные? Выражаемся условно, то есть предполагая нечто, что может быть, в вопросительной тональности или уверенно, преподнося все как проверенный факт? Какова скорость нашей речи? Говорим четко или мямлим?

Точно так же, как вербальная информация может варьироваться в зависимости от способа ее передачи, варьируется

и информация невербальная. Жесты не являются чем-то статичным и фиксированным — это живые выражения, которым свойственно движение в пространстве и времени. Наблюдайте за потоком информации в реальном времени. Смотрите, как меняется мимика, откликаясь на окружающую среду и тех, кто в ней пребывает. Не старайтесь поймать отдельные жесты, лучше наблюдайте за их потоком в изменении.

Например, понаблюдайте, как человек идет. Ходьба сродни положению тела, только взятому в движении. Шаркающая, медленная походка говорит о недостатке уверенности, а быстрая и подпрыгивающая — об оптимизме и возбуждении. Поинтересуйтесь, как человек реагирует на других собеседников или на их стиль обращения к вышестоящим. Начав наблюдать, вы будете поражены богатством информации, которая только и ждет, чтобы ее заметили.

Контекст — наше все.

И в заключение снова повторим: ни один жест не делается сам по себе, в безвоздушном пространстве. Невербальную коммуникацию нужно оценивать в едином ключе со всем прочим, как и вербальную. Выстраивайте паттерны и изучайте поведение на временном горизонте, в разнообразном контексте, в связи с разными людьми. Учитывайте ситуацию и окружение — когда человек покрывается потом и заикается, принося брачные обеты или проходя важное собеседование, это понятно; проявление таких же реакций, когда вас просят объяснить, зачем вы рылись в чужом шкафу, вызовет большие подозрения.

Однако не забывайте, что каждый из нас — уникальная **и** своеобразная индивидуальность. Анализируя, учитывайте тот факт, что люди могут быть интровертами или

экстравертами, у них могут преобладать эмоции или разум, они могут обладать высокой или низкой толерантностью к риску и невзгодам, в стрессовых ситуациях процветать или идти ко дну, действовать спонтанно, под влиянием момента, или серьезно и целенаправленно. Наши инстинктивные, запрограммированные в ходе эволюции импульсы нельзя скрыть, им нельзя сопротивляться, однако они могут принимать слегка отличающиеся друг от друга формы в зависимости от наших уникальных личностных особенностей.

По общему признанию, чтение лицевой мимики и языка тела — это навык, совершенствование которого требует времени и терпения. Не существует легких и быстрых способов разобраться в глубинных побуждениях людей. Однако стоит запомнить приведенные принципы и сосредоточиться на оттачивании наблюдательности, и в скором времени вы научитесь видеть и понимать мельчайшие «круги на воде», или те оттенки поведения, которые прежде ускользали от вашего внимания. Мы живем в мире, где правит слово. Но когда вы станете усердным неопитом невербальной коммуникации, то вам откроется (без преувеличения) абсолютно новый, неизведанный мир.

Человеческое тело как единое целое. Как следует его «прочитывать»

Всем нам приходилось сталкиваться с убедительной в своей конкретности статистикой, которая звучит примерно так: «Девяносто процентов всех коммуникаций протекает невербально». И мы воображаем, что упомянутые коммуникации — это в первую очередь вопрос языка символов, шумов и звуков, картинок на страничке, а человек,

создающий весь этот язык, существует отдельно как физическая сущность в пространстве.

Однако в действительности грань между вербальным и невербальным, средством передачи сообщения и самим сообщением всегда слегка размыта.

В предыдущих разделах мы подробно рассмотрели, как можно «прочитать» человека даже без учета контента, который он избрал, чтобы однозначно донести до вас послание. Иными словами, вы не просто слушаете, что вам сообщают, но прислушиваетесь к *людям*, как будто бы именно их тела и нужно считывать и интерпретировать.

Обсуждая выявление лжи или скрытых истинных чувств, мы выдвинули следующее предположение: то, что внутри человека, обязательно так или иначе проявится вовне. Дело в том, что мы инстинктивно осознаем, что люди — это *цельные личности*, то есть вербальное и невербальное — просто разные аспекты единого целого. В чем истинное различие между словами и губами, которые их произносят? Между телом и жестом, который оно делает?

Это может показаться несколько абстрактным, однако в наше время проведены интересные исследования, подтверждающие идею о том, что коммуникацию в целом можно рассматривать как полноценное выражение человеческого существа. Для начала, приходилось ли вам говорить по телефону с человеком и моментально понимать, улыбается он сейчас или нет? Менеджеры кол-центров объясняют своим сотрудникам, что клиенты умеют «слышать улыбки» по телефону. Но как считаете лично вы — возможно это или нет?

Разумно предположить, что голос не абстрактный символ, а реальная, физиологическая часть человеческого

тела. Сотрудник Института Дондерса Университета Неймегена имени святого Радбода Утрехтского Вим Поув в 2020 году опубликовал некоторые любопытные наблюдения в журнале PNAS (Доклады Национальной академии наук США). Исследователя заинтересовал вопрос, ответ на который нам всем понятен на инстинктивном уровне, а именно: способны ли движения рук и выражения лица обеспечить лучшее понимание того, что нам сообщают. В самом деле, порой жесты имеют в этом смысле фундаментальное значение.

Поув попросил шестерых участников своего эксперимента произнести простой звук (например, «а-а-а-а»), но сопроводить его во время произнесения разными движениями рук. Затем он попросил тридцать других участников прослушать только запись звуков. К его удивлению, участники сумели угадать сопровождающие движения и даже самостоятельно воспроизвести их. Они указали, что это были за движения, в каком месте совершались и даже с какой скоростью делался жест!

Но как? Согласно теории Поува, люди способны неосознанно фиксировать мелкие, но важные изменения тембра и громкости голоса, а также скорости речи, сопровождающей различные жесты. Когда вы делаете какой-нибудь жест, в процесс вовлекается *все* тело, включая и голос. Иными словами, когда вы слышите чей-то голос, вы прислушиваетесь к многоплановым аспектам, связанным с телом данного человека.

Когда человек говорит, звуковые вибрации пронизывают все соединительные ткани вашего тела, однако мышечное напряжение изменяется, когда мы с помощью разных частей тела делаем какие-то жесты, и мы способны уловить эти мельчайшие изменения в голосе. Знаете, что самое замечательное в этом самом умении? То, что вам обяза-

тельно придется его тренировать — просто осознайте его существование. Возможно, вы не задумывались, что можно практиковать считывание языка тела по телефону, однако это так просто поймите, что голос — всего лишь часть человеческого тела!

Голос сам по себе представляет невероятно многогранный поведенческий аспект, который стоит исследовать. Когда вы слышите чей-то голос из другой комнаты, в аудиозаписи или в телефонной трубке, закройте глаза и представьте, что в этот момент совершает тело говорящего и что может означать его поза или жест. Несомненно, вы сумеете распознать по голосу возраст и пол человека. Но можно сделать какие-то предположения и относительно этнической принадлежности, или национальности, или образования, оценив акцент или лексикон.

Прислушайтесь и оцените скорость речи, тембр, громкость, интонацию и то, насколько говорящий контролирует свою речь. Как человек дышит? Как насчет используемых слов и того, как именно они произносятся: одно подкрепляет другое или противоречит? Например, человек, с которым вы беседуете по телефону, говорит, как он взволнован каким-то обстоятельством, но медленная, вялая речь сообщает вам, что собеседник сутулится, ушел в себя и, следовательно, его заявление о взволнованности сильно преувеличено.

Мыслите в терминах кластеров сообщений

Давайте сместим фокус внимания с индивидуальных физических действий, которые могут означать и подразумевать (или не означать и не подразумевать) что-то иное, и подумаем о человеческом поведении с точки зрения общего сообщения, которое транслируется посредством

данного поведения. Если, к примеру, мы ощущаем враждебность и агрессию, подобное отношение и намерение проявляется во всем — от используемого языка до действий, от выражения лица до интонации. Вместо того чтобы пытаться вообразить, как выглядит любое и каждое проявление агрессии, можно сосредоточиться на агрессии как таковой и понаблюдать за соответствующими кластерами поведения.

Агрессия вполне понятным образом выражается в жестах конфронтации или активного и энергичного движения к цели. Инвазивные (не поддающиеся сознательному контролю) жесты приближения к другому человеку могут означать попытку доминирования, контроля или нападения. Вербально это может выглядеть как оскорбление или издевка, физически — человек стоит слишком близко или даже буквально «выставляет себя напоказ», чтобы продемонстрировать силу и превосходство. Агрессия сопряжена с внезапными, впечатляющими, целенаправленными жестами.

С другой стороны, **ассертивный** (осознанный и адекватный) язык тела имеет столь же силовой, но менее директивный характер. Он свойственен человеку, прочно утвердившемуся на земле, то есть это язык уверенности, уравновешенности, размеренности и открытости, выражающий стойкое стремление к чему-либо. Агрессивная личность может кричать, а ассертивная — просто добиваться своей цели, демонстрируя своего рода мускулистую уверенность, которая слышна в голосе человека.

Субмиссивный (зависимый) язык тела выражает покорность. Ищите «приниженные» жесты самозащиты, с помощью которых человек стремится казаться меньше; мелкие, умиротворяющие жесты вроде слишком широкой улыбки, при этом человек старается поменьше двигаться, говорит тихо, опускает глаза долу, или его поза говорит об уязвимости либо отсутствии угрозы.

Этот язык тела отличается от истинного проявления **открытости и восприимчивости**. Спокойные, дружелюбные люди излучают раскованность — руки и ноги не скрещены, поза открытая, выражение лица ненапряженное, речь спокойная. Человек может даже ослабить или снять некоторые предметы одежды, демонстрируя неформальность общения.

Этот язык тела имеет некоторое сходство с **романтичным**, за исключением ситуации, когда человек проявляет сексуальную заинтересованность и его поведение демонстрирует стремление к интимности. Здесь акцент делается на чувственность (прикосновения к другому человеку или к себе самому, охорашивание, поглаживание, замедленные движения, теплые улыбки) и взаимосвязь (длительный зрительный контакт, вопросы, согласие, отзеркаливание). Здесь избыточная отзывчивость является приглашением **сократить дистанцию**.

Лживый язык тела вызывает ощущение напряженности. Обман — это существование двух несовместимых вещей: например, некто считает одно, а говорит другое. Ищите напряженность, которую создает подобное противоречие. Ищите тревожность, язык закрытых телодвижений и чувство отрешенности (в конечном счете люди занимаются обработкой дополнительных данных, которые не хотят вам раскрывать!). Ищите человека, который выглядит так, будто прилагает все усилия для самоконтроля, а это не может не вызывать волнения.

Выискивая намерения, лежащие в основе коммуникации в целом, мы начинаем «читать» тело как единое целое. Это упрощает и ускоряет сбор многочисленных фрагментов данных и поиск поведенческих паттернов, что плодотворнее, чем делать далеко идущие выводы исходя из единственного жеста или выражения лица. Анализируйте

человеческое тело целиком — ноги, лицо, голос, позу, торс, одежду, волосы, руки и пальцы, все вместе.

Видите ли вы кластер закрытых, оборонительных жестов? Пытается ли некто выразить мощь, силу и доминирование? Или же он просто уверен в себе? Пытается ли человек перед вами показать, что он достоин доверия, или же он желает непременно продать вам какую-то вещь (язык тела торговца), или же он приветствует вас с открытостью и уважением?

Говоря в самых общих словах, ищите следующие паттерны единого тела.

- Скрещивание рук, ног, закрытость, отгораживание могут быть сигналами настороженности, подозрительности, застенчивости.
- Расширение, открытость, расслабление — сигналы дружелюбия, комфорта, доверия, релаксации.
- Направленность вперед, указующие жесты, нацеленность могут говорить о доминировании, контроле, убежденности.
- Охорашивание, касание, поглаживание показывают романтические намерения.
- Напористость, резкость, сила, громкость сигнализируют об энергичности или насилии, иногда о страхе.
- Повторение, согласие, отзеркаливание показывают уважение, дружелюбие, восхищение, подчинение.

В еще более широком смысле смотрите на поведение и коммуникацию в целом как на оттенки выражения «держаться» — держаться чего-либо, сдерживать(ся), не сдержаться, держать контроль, держать оборону, держаться твердо и т.д. Если вы встречаете человека, все существо которого является воплощением силы и контроля

(держаться за что-либо), можете исходить в своем толковании этого человека именно из этого. Тогда вы лучше поймете все мелкие фрагменты данных — заламывание рук, сжатые и надутые губы, нахмуренные брови, неглубокое дыхание, перехватывающее горло, высокую тональность голоса, быстрое помаргивание...

Тела посылают вам одно четкое и цельное послание: я испытываю напряженность. Происходит нечто большое и серьезное — то, что люди изо всех сил пытаются скрыть. Другие контекстные ключи смогут поведать вам, что это такое — признание в чем-то неудобном, ложь или просто то, что смущает, но чем с вами не хотят поделиться.

Итак, подведем итоги. Как можно «читать» и анализировать людей, просто смотря и наблюдая? Мы разобрали два основных аспекта: мимика лица и язык тела. Важно отметить, что, хотя многие положения были доказаны научно (исходя из физиологии), мы не имеем права утверждать, что элементарные наблюдения — это свидетельства без страха и упрека. Ничего и никогда нельзя утверждать безусловно, так как существует слишком много внешних факторов, которые следует принимать во внимание. Но мы сумеем лучше понять некоторые типичные признаки, которые нужно выявлять, и на основе этих крупниц постигнем многое.

Мы используем два типа выражений лица: микро- и макровыражения. Макровыражения крупнее, медленнее и очевиднее. Еще их постоянно поддельвают и сознательно генерируют. Микровыражения — тут все наоборот: они невероятно быстрые, практически недоступные восприятию и подсознательные. Психолог Пол Экман идентифицировал набор микровыражений для каждой из шести базовых эмоций и, в частности, выделил микровыражения, сигнализирующие о нервозности, лжи и обмане.

Язык тела имеет гораздо более широкий диапазон возможных толкований. В целом тело в расслабленном состоянии занимает больше пространства, в то время как тело в состоянии волнения сжимается, хочет закрыться в зоне комфорта. В коротком списке не перечислить всех позиций, их слишком много. Просто имейте в виду, что единственный безошибочный метод анализа языка тела — это в первую очередь и в точности разобраться, каков человек в нормальном состоянии, и затем сравнивать свои наблюдения с этим базовым уровнем.

Чтобы свести все воедино, необходимо «читать» тело как *единое целое*, выискивая общие кластеры поведения, которые совместно транслируют истинное послание в ходе коммуникации. Голос нужно считать, как прочие фрагменты языка тела. Ищите знаки и намеки, которые не соответствуют всему остальному и не ложатся в единое русло с прочими сигналами: это может означать, что другой человек пытается что-то скрыть, — но так можно полагать только в том случае, если вы отметите и другие сигналы, подтверждающие ваше заключение. Впрочем, как и всегда, выявленные вами признаки могут вообще ничего не значить, так что убедитесь, что у вас достаточно информации для любого вывода.

Люди, практикующие искусство наблюдения, похожи на сыщиков, которые одновременно собирают всю возможную информацию, а затем ее постоянно просеивают, выискивая более крупные общие паттерны, объясняющие цельную картину происходящего. Люди — сложные существа, которые постоянно меняются в ответ на окружающую среду. Если вы не пожалеете времени, внимательно наблюдая, как они взаимодействуют с этой средой, то удивитесь, как много можно из этого извлечь. В следующей главе мы посмотрим, как можно не просто наблюдать за поведением окружающих, но активно на него влиять с помощью целенаправленных вопросов.

Выводы

- Можно извлекать огромное количество информации, просто применяя искусство наблюдения за окружающими.
- Во-первых, наблюдайте за лицом — мельчайшие быстрые непроизвольные движения лица могут выдать истинные эмоции человека. Всего существует шесть основных эмоций: гнев, страх, удивление, отвращение, счастье и печаль. Ищите микровыражения, противоречащие тому, что транслируется вербально.
- Бывший агент ФБР Джо Наварро предлагает несколько ключей для считывания языка тела. В основе их лежит понимание того факта, что язык тела — древнее, врожденное, непроизвольное явление, связанное с человеческими реакциями «бей, беги или замри». Например, такое умиротворяющее поведение, как побуждение закрыть шею, может указывать на человека, пытающегося справиться со стрессом.
- Замечайте, как тело занимает определенное место в пространстве, старается в принципе закрыться или открыться. Позы и жесты расскажут вам, что свойственно данной личности — агрессия, асертивность, неуверенность или страх. Тела расширяются в состоянии комфорта, счастья или доминирования. Тела сжимаются в состоянии несчастья, страха или угрозы.
- Сигналы языка тела нельзя интерпретировать по отдельности. Лучше сначала отыщите базовый шаблон поведения, с помощью которого можно толковать новое конкретное поведение. Базовый шаблон поможет идентифицировать противоречивое поведение и выявить ложь.
- Отмечайте факты отзеркаливания, обращайтесь внимание на общую энергетику и помните, что язык тела динамичен, поэтому придется собрать как можно

больше данных. Затем проанализируйте эти данные в контексте прошлых поведенческих проявлений и текущей ситуации.

- Голос — это часть человеческого тела. Скорость речи, тембр, громкость, интонация и уровень контроля речи помогут определить эмоциональное состояние говорящего. Тело — целостная сущность, где вербальное и невербальное сливаются воедино.
- Считывание кластеров сообщений поможет структурировать отдельные наблюдения и определить характер этих кластеров — агрессивный, асертивный, романтический или лживый в целом.