

## 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	Заключение.....	172
Щеки и челюсти.....	81	Выражение признатель- ности.....	174
Подбородок.....	87		
Лицо.....	93		

## 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 закатывают 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 × 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: отслеживать 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.