

Макс Эггерт

Язык тела

Впечатляйте, убеждайте и добивайтесь успеха
с помощью языка тела



Книга рекомендована Институтом практической психологии
Высшей школы экономики

Практические навыки для бизнеса

Макс Эггерт

**Язык тела. Впечатляйте,
убеждайте и добивайтесь
успеха с помощью языка тела**

«Претекст»

2010

УДК 159.925.8
ББК 88.37

Эггерт М.

Язык тела. Впечатляйте, убеждайте и добивайтесь успеха с помощью языка тела / М. Эггерт — «Претекст», 2010 — (Практические навыки для бизнеса)

ISBN 978-5-98995-083-6

Говорится часто не то, что имеется в виду. При этом человек не осознает, что его поза, жесты, движения противоречат тому, что сообщает его голос. Как это ни удивительно, но целых 70 % коммуникации осуществляется невербально. Если вы хотите понимать истинные намерения окружающих и взаимодействовать с людьми эффективно, эта книга поможет вам научиться «читать между строк». Написанная специалистом по психологии управления, она показывает, как различать тонкости языка тела и как совершенствовать искусство межличностного общения во всех ваших взаимоотношениях в частной жизни и на работе, позволит вам научиться понимать и использовать язык тела, создавать раппорт и производить благоприятное впечатление, скрывать тревогу и излучать уверенность. Книга предназначена для широкого круга читателей.

УДК 159.925.8

ББК 88.37

ISBN 978-5-98995-083-6

© Эггерт М., 2010

© Претекст, 2010

Содержание

Об авторе	6
Благодарности	8
Благодарности издателя	9
Ссылки на научные труды	10
Введение	11
Глава 1. Наш другой язык	13
Глава 2. Основные предостережения	17
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Макс Эггерт

Язык тела. Впечатляйте, убеждайте и добивайтесь успеха с помощью языка тела

Эта книга посвящается Джейн Элизабет Иствуд, которая, независимо от моих попыток и вопреки моим стараниям воспротивиться, читает меня как книгу и, несмотря на это, прощает и любит меня.

Max A. Eggert

BODY LANGUAGE

Impress, persuade and succeed with the power of body LANGUAGE

© Pearson Education Limited, 2010

Prentice Hall LIFE

is an imprint of

PEARSON

Переводчик – Ирина Сацевич

Данный перевод книги «BODY LANGUAGE. Impress, persuade and succeed with the power of body language», первое издание, печатается с разрешения Pearson Education Limited.

Научный редактор русского издания Юлия Сеницына, ведущий консультант, партнер компании Talent Q Pro

Об авторе

«Макс – это международный специалист по психологии управления, обладающий даром доступно объяснять сложные аспекты человеческого поведения и связывать их с бизнесом».

Financial Times



Макс Эггерт (Max A. Eggert) занимает пост главного психолога в компании Transcareer – Международной консалтинговой компании по психологии управления. У него часто берут интервью радио– и телевизионные компании и пресса как в Европе, так и в Австралии. Его работы обсуждаются в профессиональных и специальных изданиях. Эггерт читает лекции в ведущих университетах и выступает на ключевых профессиональных конференциях.

Вначале Эггерт преподавал богословие в рамках подготовки к принятию духовного сана, а затем, глубоко интересуясь мотивацией человеческих поступков, написал и защитил диссертации по индустриальной и организационной психологии. Несколько его книг входят в списки рекомендуемой литературы Лондонского, Сиднейского, Гарвардского, Вестминстерского и Сассекского университетов.

Макс с женой Джейн и четырьмя детьми живет в Бонд-Бич (Австралия) и как англо-католический священник имеет честь и удовольствие состоять членом пасторской группы церкви Св. Марка в Сиднейском архиепископстве. Когда он не пишет, не консультирует и не работает с новообращенными, он любит ездить верхом на своем чистопородном Зевсе, выгуливать своих собак Дейзи и Бану и пытается помешать трем своим кошкам, Соломону, Шебе и Пьеру, повредить фарфоровые сувениры. А отучить своего попугая Мэри от непристойной ругани ему не удастся.

Связаться с Максом Эггертом можно по адресу Max@transcareer.com.au, а узнать больше о его работах можно на сайте www.transcareer.com.au

Благодарности

Первая – моей красавице-жене Джейн Элизабет, которая терпит мое отсутствие, понуждая меня работать, поставив при этом твердое условие, что я не должен пить ни глотка «Шардоне», пока не выполню свою дневную норму в 1500 слов.

Вторая – руководившему мной с расстояния почти в 20 000 километров от Бонд-Бич коллективу лондонского издательства Pearson, без доверия, поддержки и поощрения которого эта книга не могла бы быть написана. В звездную команду, вытянувшую эту работу, входят Рэчел Хейтер (Rachel Hayter), которая обязала меня назначить срок окончания работы; Эмма Девлин (Emma Devlin), которая уладила все юридические вопросы и координировала иллюстрирование книги; Хелена Колдон (Helena Caldon), боровшаяся с моей безграмотностью, исправляя художественный беспорядок в моем правописании; Сара Арнолд (Sarah Arnold), которая улавливала мои постоянно меняющиеся и придирчивые требования к деталям иллюстраций. Вдохновляла всю работу и руководила ею Саманта Джексон (Samantha Jackson) под бдительным взором Ричарда Стэгга (Richard Stagg).

Приношу благодарность и сиднейской компании Transcareer за помощь в работе, значительные исследования и за то, что она не позволяла мне зазнаваться.

Benedicam Dominum qui tribuit mihi intellectum: insuper et usque ad noctem increpauerunt me renes mei (Благословлю Господа, вразумившего меня, даже и ночью учит меня внутренность моя. Псалом 15:7).

Благодарности издателя

Мы благодарны за разрешение воспроизвести охраняемые авторскими правами материалы:

Random House Group Ltd. (советы относительно того, как выглядеть на работе, на с. 58, 59 из Perfect interview, издания Random House Business Books);

Габриеле Гриффин (Gabriele Griffin) (таблица 75 знаков языка тела на с. 201–205).

В некоторых случаях нам не удалось установить владельцев авторских прав, и мы будем признательны за любые сведения, которые помогут нам сделать это.

Ссылки на научные труды

Ссылки на научные труды даются по трем основным причинам.

1. Некоторые люди от природы скептически, и тема и выводы настоящей книги у них также могут вызвать сомнения. Например, у них есть все основания предположить, что если кто-то закладывает руки за голову или поворачивает ступни в каком-то определенном направлении, то ему просто удобнее в таком положении. Но эти жесты или позы могут иметь и смысловое значение, и ссылки указывают на работы, содержащие многократные свидетельства, подтверждающие это.

2. Данная книга на деле представляет собой введение в тему о языке тела, и в этом качестве она подобна камешку, скачущему по поверхности воды, – расходящиеся круги лишь затрагивают эту важную тему. Однако под водой скрыто гораздо больше, и некоторые читатели могут захотеть «нырнуть на глубину». И помочь им в этом могут ссылки.

3. Наконец, я ни в коем случае не хочу, чтобы кто-то думал, будто я знаю все. Как любой психолог, «я стою на плечах гигантов»*.

Введение

«Человеку свойственно множество эмоций; иногда он выражает их словами».

Рей Бердуистелл, американский антрополог

Как все начиналось

Иногда он выражает их (эмоции) словами! Вы могли общаться с окружающими еще до того, как научились произносить слова. Каждая мать различает крики своего ребенка, она понимает, когда он плачет от голода, когда от дискомфорта, боли, от того, что не постигает смысла ваших действий. Еще до того как ребенок начинает понимать слова, он понимает, что означают улыбка, нахмуренные брови и, быть может, даже выражение тревоги на вашем лице.

Наш первый язык

Как приматы мы общались друг с другом задолго до возникновения слов. Это тоже уже был сложный язык – как иначе, без согласования действий, можно было бы свалить мамонта, который раз в 30 тяжелее и, возможно, раз в 30 сильнее вас вместе с вашей семьей (племенем), будучи вооруженными лишь длинными палками с привязанным на конце камнем?

Одним из первых, кто обратил внимание на то, что человек подобно животным, подчиняется биологическим законам, которые контролируют язык его тела, был Дарвин*. Выражения радости, страха и боли, например у обезьян на «лицах», очень похожи на человеческие. И от наблюдения этих форм выражения эмоций всего один маленький шаг до изучения языка тела у людей.

Без помощи слов могут передаваться и пониматься даже сложные послания. В армии признается нарушением поведение, называемое «молчаливым неповиновением». Вы могли не произнести ни слова, но ваше нежелание повиноваться может выразить язык тела, правильно понятый вашим начальником, который наложит взыскание.

Язык тела – это приправа на блюде слов

Вообразите только, как скучен был бы театр, если бы актеры, просто стоя на сцене, произносили тексты своих ролей как монотонные монологи. Даже пьесы величайших драматургов становятся живыми только благодаря языку тела актеров и тому, как они произносят слова своих героев. Для выражения чувств при произнесении текста актеры используют и небольшие телодвижения, обычно – жесты рук – в качестве запятых и точек. А движения всего тела могут представлять как бы новый абзац, помогая зрителям заметить смену настроения или важный нюанс. Из движения, жеста рождается история.

Мимы доводят это до высшей степени выразительности, так что даже дети без труда понимают иногда довольно сложные ситуации и юмор. И эта способность говорить без слов служит для нас хорошим знаком: раз актеры могут обучаться языку тела, чтобы их персонажи доносили до нас основную идею драмы, то и мы, наблюдая за ними и практикуясь, можем обучиться этому языку.

В разных главах книги вы неизбежно найдете множество повторов. Слово «улыбка» встретится больше 80 раз. Зрительный контакт, прямая осанка и боевая стойка упоминаются реже, но и им уделено достаточно много внимания. Такие проявления языка тела играют важную роль при взаимодействии людей. Подобно специям в руках опытного повара, эти небезбальные сообщения могут использоваться для создания разнообразных блюд в зависимости от различных ситуаций, возникающих при общении двух или более друзей, коллег, партнеров, мужчин либо женщин, знакомых либо не знакомых друг с другом. Где это уместно, наиболее

общие концепции детально рассматриваются в больших главах. Где они упоминаются в других главах, там даются соответствующие ссылки.

Глава 1. Наш другой язык

Что такое язык тела

Понятие «язык тела» имеет буквальный смысл – наше тело посылает сообщения другим людям жестами, позами, движениями, то есть это совокупность всех телодвижений, которые мы совершаем, когда говорим, слушаем или даже просто думаем. Послания непрерывно передаются всеми частями нашего тела, с головы до пят, причем передаются они неосознанно!

Что является и что не является языком тела

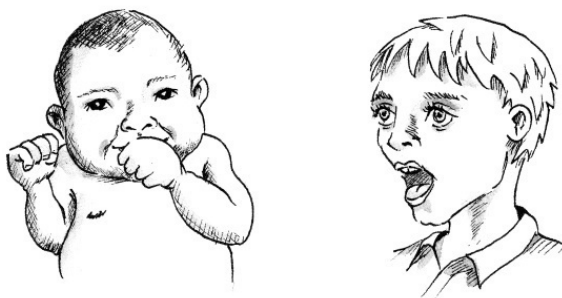
Язык тела является частью невербальной коммуникации. В знаковую невербальную систему входят жесты, различные позы, произвольные и непроизвольные движения. Сообщения другим людям мы можем передавать и посредством выбора одежды, того, как мы ее носим, как мы здороваемся, как мы ходим и даже того, как едим. Но этим дело не ограничивается. Если мы передаем сообщения другим людям словами, то и в этом случае выбор этих слов, то, как мы их произносим и как связываем друг с другом, многое говорит о нас.

Подаваемые руками и пальцами знаки, соответствующие определенным словам или фразам (например, поднятый вверх большой палец означает «все в порядке», кольцо из большого и указательного пальцев – «прекрасно» [1], палец поперек горла – «стоп» или «надоело»), хорошо известны и даже имеют разные значения в разных культурах. Такие знаки осмысленны и подаются сознательно, поэтому они не являются языком тела в строгом смысле, и рассматривать их мы не будем.

Почему язык тела так эффективен?

Можно с уверенностью говорить, что мы, люди, общались с помощью языка тела и знаков задолго до возникновения формального языка с его лексикой и грамматикой. Формальный язык развивался как отражение наших расширяющихся познавательных способностей.

Некоторые нейрopsихологи, специализирующиеся на лингвистике, говорят, что наш мозг, возможно, жестко запрограммирован на бессознательные передачу и восприятие эмоций языком тела. Экман в своей знаменитой работе по выражениям лица [2] выделил выражения шести основных чувств – гнева, отвращения, страха, счастья, печали и удивления, понятные во всем мире, от самых примитивных культур до самых развитых.



Свои эмоции выражают даже младенцы. Лицо младенца слева выражает удовольствие от сосания своего пальца так же ясно, как лицо мальчика справа выражает страх. Оба эти рисунка подтверждают, что наши шесть эмоциональных выражений лица, многие из которых свойственны и нашим братьям-приматам, могут быть жестко запрограммированы в нашем мозге.

Язык тела

Невербальные и по большей части неосознанные сообщения, передаваемые посредством выражений лица, жестов, движений и поз.

Что делает язык тела?

Язык тела – это проявитель для слов, которые мы говорим друг другу, позволяющий раскрыть все значения, все оттенки произносимого текста и то, что не высказано словами, но подразумевается, то есть подтекст. Если то, что мы выражаем своим телом, интуитивно понятно другому человеку, а мы понимаем его язык тела, мы имеем эффективный инструментарий, который можем применять в общении с другими. Мы получаем способность понимать, говорит ли человек правду, любит он нас или нет и как он себя чувствует в конкретной ситуации. Например, все значение слов «они едят яблоки» или «убийство охотников было ужасным» [3] понимается не только из самих слов, но и непосредственно воспринимается через язык тела, то есть невербальную коммуникацию.



В некоторых случаях язык тела способен подсказать, как отреагирует человек на ситуацию и что он может сделать в следующий момент.

ПРИМЕР

Каждому хорошему хозяину язык тела гостя за столом может подсказать, что, хотя тот на словах вежливо отказывается от предложенного второго куска торта, ему на самом деле очень его хочется, несмотря на все холестеринные опасности, и что отказывается он только ради приличия, так что можно предложить ему этот кусок еще раз.

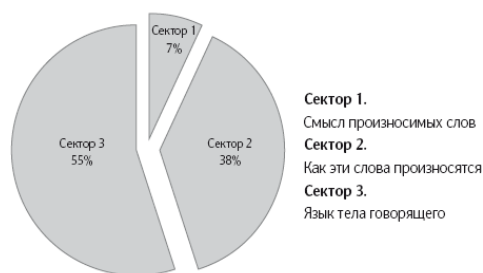
Почему важен язык тела?

Около 40 лет назад профессор Меграбян [4], работавший инженером до того, как заинтересовался психологией, предположил, что при личном общении, особенно когда кто-то пытается понять ситуацию, есть три главных компонента:

- что говорится;
- как это говорится;
- выражение лица.

Самый интересный вывод из этой работы, особенно в отношении понимания чувств и позиции собеседника: в случае, когда язык тела говорит не то, что говорят слова (психологи называют это неконгруэнтностью), решающим фактором является язык тела. Исследователи этого не ожидали.

Относительную важность этих трех компонентов – каналов коммуникации иллюстрирует диаграмма.



Основные каналы коммуникации

Важно отметить, что за работой Меграбяна последовал ряд других, в которых это соотношение ставилось под сомнение, в частности, работа Аргайла и др. Тем не менее, сколько бы психологи ни спорили об относительной важности этих каналов коммуникации, значение языка тела в контексте понимания и восприятия информации необходимо понять и признать.

Таким образом, слова вашего собеседника могут выражать то, что он хотел бы передать вам, но их истинное значение выдает то, как они произносятся [5].

ВОЗДЕЙСТВИЕ

Вот лишь некоторые примеры ситуаций, когда работа над пониманием языка тела приобретает большое значение почти во всех аспектах общественных отношений.

Если вы хотите, чтобы вас поняли и чтобы ваше сообщение было ясным, будь то в семейной, общественной или рабочей ситуации.

- Если вы хотите по-настоящему понимать другого человека и знать, как он обычно выражает свои мысли и эмоции.
- Если вы хотите кого-то убедить или привлечь на свою сторону, будь то в дружеской беседе, в разговоре с подчиненными, в ходе самопрезентации или на переговорах.
- Если вы хотите понять, правду ли вам говорят или кто-то пытается исказить ситуацию.
- Если вы хотите распознавать ситуацию, стоящую за словами, чтобы или посочувствовать страдающему собеседнику, или быть готовым к тому, что вас попытаются использовать.
- Если вы хотите предвидеть возможные действия собеседника.

Таким образом, язык тела и невербальная коммуникация в целом важны для понимания себя и других людей, их истинных чувств, точек зрения и поступков.

Язык тела и личный успех

Если мы хотим добиться успеха, нам важно помнить о своем языке тела.

*«Ни один человек не является островом, замкнутым в себе;
каждый человек – это часть континента, часть целого».*

Так писал английский поэт и проповедник Джон Донн (John Donne) в своей семнадцатой проповеди, и мы знаем, что это верно. Каждый из нас живет и дышит в сообществе с другими, и общение – это связь между нами. Однако, если мы хотим добиться успеха, мы должны уметь общаться эффективно. Чем лучше мы будем понимать свой язык тела, понимать, что мы передаем по этому невербальному каналу, тем больше у нас будет шансов добиться успеха.

Организации ежегодно вкладывают тысячи фунтов в обучение работников своих служб сбыта пониманию языка тела других и контролю над собственным языком тела. Таких средств бы не тратили, если бы от них не было отдачи.

«Самое важное в общении – услышать то, что не было сказано».

Питер Друкер (Peter Drucker), консультант по менеджменту



КРАТКИЙ ИТОГ

- Мы непрерывно передаем сообщения языком тела.
- Язык тела выявляет полный смысл произносимого.
- Язык тела может подсказать, что готов сделать собеседник.
- Язык тела важен для понимания других.
- Понимание языка тела важно для успешного общения с другими

людьми.

Ссылки

1. Morris D. *Manwatching*, 1977.
2. Ekman P. *Emotions in the Human Face*, 2nd edition, 1982.
3. Существуют и грамматические правила, способствующие восприятию. Эти два приведенных примера взяты из статьи Н. Хомски по трансформационной грамматике [N. Chomsky, *Three Models for the Description of Language // IRE Transactions on Information Theory*. 1956. No. 2. P. 113–124] и последующей обширной работы.
4. Mehrabian A. *Silent Messages*, 1971.
5. Argyle M., Salter V., Nicholson H., Williams M. and Burgess P. The communication of inferior and superior attitudes by verbal and non-verbal signals // *British Journal of Social and Clinical Psychology*. 1970. No. 9.

Глава 2. Основные предостережения

Некоторые очень важные основы

Как мы увидим далее, в языке тела причинно-следственных связей может и не быть. В причинно-следственном соотношении «если есть А, то есть и Б» предполагается результат. Удар по мячу в гольфе заставит его лететь в направлении, определяемом направлением удара, и на расстояние, определяемое силой удара. Причинно-следственные отношения применимы только к неодушевленным объектам. В отличие от этого, в языке тела некое действие «А» не всегда можно воспринимать как знак того, что за ним непременно последует «Б». «А» в этом уравнении может определяться множеством переменных и контекстов, включая и вашу реакцию на это «А».

Фактически язык тела не содержит формальных ограничений, это скорее гибкий код, основанный на практике, со множеством исключений, поскольку каждый человек (в том числе и вы в определенной ситуации) индивидуален. И мы сознательно употребляем слово «предостережение», а не «закон» или «правило».

Вступая в этот красочный, но очень неоднозначный мир языка тела, помните, что всегда существует опасность неправильного истолкования его элементов. Как и в любом проявлении человеческой деятельности, здесь есть некоторые аспекты, которыми мы пренебрегаем на собственный риск.

Предостережение 1: Ищите группы признаков

Одна ласточка весны не делает: отдельному телодвижению или выражению лица не следует приписывать конкретный однозначный смысл.

Если человек трогает свой нос, это может означать, например, что:

- у него чешется нос;
- у него на носу прыщ;
- он хочет дышать какой-то одной ноздрей;
- он хочет прочистить одну ноздрю;
- он нервничает;
- он всегда делает это, когда радуется (нервничает, злится и т. д.); это называется тиком,

и мы поговорим о нем дальше.

Так что это может вовсе не означать, что он лжет.

Точно так же, если друг в беседе с вами не смотрит вам в глаза, дело может быть в том, что его взгляд привлекло что-то другое, поэтому не следует спешить с выводом, что он не говорит правды. Но если, кроме взгляда в сторону, в его поведении обнаруживаются еще три-четыре из перечисленных ниже признаков, можно почти не сомневаться, что он готов выдать то, что политики называют «терминологической неточностью». Вот эти признаки:

- неожиданные телодвижения;
- движения кадыка вверх и вниз;
- изменения громкости и тональности голоса;
- сухое покашливание;
- все более частые улыбки;
- учащенное моргание;
- сдвинутые брови;
- руки, то и дело подносимые ко рту.

Умение распознать группу признаков поможет вам понять, что происходит на самом деле. Возможность понять, например, что на вас пытаются повлиять в нежелательном направ-

лении, дает вам исключительное преимущество. Еще полезнее знать, как подать себя, чтобы вашим словам поверили.



Вот пример отсутствия группы признаков: хотя человек аплодирует, – а это знак высокой оценки или одобрения, – его лицо говорит совсем иное.

Большинство людей думают, что скрещенные на груди руки – это знак защитного поведения. Это может быть и так, но в качестве упражнения попробуйте найти пять причин, по которым человек мог захотеть скрестить руки. (Возможные причины перечислены на с. 236.)

Однако если человек не только скрестил руки, но и откинулся на спинку кресла, смотрит вниз, притопывает ногой и дышит медленно, можете быть почти уверены, что не убедили его своими доводами. Но и в этом случае может быть, что он просто обдумывает аргументы, услышанные утром от партнера!

 **СОВЕТ**

Если вы хотите использовать и воспринимать язык тела, помните
Предостережение 1:

Всегда ищите группу признаков.

Предостережение 2: Люди не могут не общаться

Разве не интересно, что еще задолго до того, как ребенок мог произнести первое слово, он уже был способен общаться со взрослыми и иногда даже управлять их поведением? Как уже было отмечено, общение с помощью формального языка возникло совсем недавно по меркам истории нашей эволюции. В природе существуют сложные сообщества тысяч живых существ – муравьев, пчел и даже рыб, которым не нужен язык для организации общественной жизни. Млекопитающие тоже общаются между собой посредством поз, мимики и взглядов. Таким образом, люди, строго говоря, являются интенсивно общающимися животными, и мы можем выбирать язык для выражения себя. Будучи взрослыми, мы можем, даже не произнося ни слова, передавать другим сообщения о своих чувствах, желаниях, страхах и стремлениях.

Существует убеждение (не подтвержденное какими-либо исследованиями), что в городе женщины произносят в среднем 24 000 слов в день. Мой личный опыт говорит, что это близко к истине. Мужчины говорят намного меньше, около 12 000 слов в день, но эти цифры – ничто в сравнении с числом бессловесных сообщений, которые мы передаем друг другу непрерывно.

Не произнося ни звука, мы каждый день «говорим» другим людям – друзьям, партнерам, коллегам и незнакомцам – и «слышим» от них десятки тысяч слов. И это лишь посредством мимики, не говоря о теле и украшающей его одежде.

Чувствуем мы еще до того, как заговорим или подумаем, и когда мы чувствуем, наши тела совершают движения, отражающие наши чувства. Мы не можем ничего с этим поделать. Как мы увидим далее, если мы только слушаем слова, мы можем потерять до 75 % их значения.

Большую часть времени наш язык тела непроизволен, мгновенен, непосредствен и бессознателен, поэтому знание языка тела других людей дает вам большое общественное преимущество.



СОВЕТ

Если вы можете в максимальной степени управлять своим языком тела, ваше преимущество еще возрастает.

Предостережение 3: Языком тела трудно лгать

Мы уже бегло касались этого в Предостережении 1. Мы можем выбирать слова, можем хитрить, темнить, лгать или просто ничего не говорить (умолчать правду), но что для нас почти невозможно – это скрывать свои ощущения и эмоции.

«Глаза людей говорят не меньше, чем язык, с тем преимуществом, что язык глаз не требует словаря. Он понимается помимо слов».

Ральф Уолдо Эмерсон (Ralph Waldo Emerson), американский философ

Будучи взрослыми, мы знаем: то, что люди говорят, не всегда совпадает с тем, что они имеют в виду, и слова могут быть по значению противоположны мыслям! Как часто нам приходилось слышать слова: «Как интересно!», «Восхитительно!», «Это так полезно, конструктивно, мило...», зная, что они в лучшем случае – лишь дань вежливости, а в худшем – пропитаны ядовитым сарказмом!

Когда человек сам верит тому, что говорит, и хочет преподнести это наилучшим способом, его язык тела, вероятнее всего, конгруэнтен тому, что говорится. Если же человек неискренен, признаки этого неосознанно проявятся на его лице, в позе, темпе речи и паузах для раздумья. Происходит как бы утечка информации. Всегда следите за конгруэнтностью. Взгляните еще раз на человека, изображенного на с. 27.

Именно эти явные знаки позволяют нам «просто понять», что что-то не так. Как выразился один исследователь:

«...если слова убрать, так что останется для общения только язык тела, правда всегда найдет способ пробиться» [1].

Вы должны помнить об этом, чтобы не потерять преимущества или не поддаться на обман.

Просту говоря, Предостережение 3 означает: когда кто-то говорит или взаимодействует с вами, следите за конгруэнтностью того, что вы слышите, тому, что вы видите. Если то, что вы видите, не соответствует тому, что говорится, тогда, г-н Оратор, «глаза видят это».

Предостережение 4: Следите за внезапными или неожиданными переменами

Детективы и следователи обучены замечать неожиданные перемены в движениях допрашиваемых. Допрашиваемый может держаться уверенно и даже бравировать своей неуязвимостью, но вдруг совершить какие-то произвольные действия: напрячься, подвинуться назад на сиденье, пошаркать ногами или подвигать руками. Следователь понимает, что он попал в чувствительное место, и подозреваемому следует задать новые вопросы.



ПРИМЕР

Сказанное верно и в противоположной ситуации, когда невиновный подозреваемый может проявлять все признаки тревоги просто потому, что до этого никогда не бывал в полиции в этом качестве. Тогда следователь, который знает, что преступники уехали на автомобиле, может намеренно солгать, сказав: «У нас есть три свидетеля, которые видели, как вы уехали на мотоцикле, так что это, должно быть, Вы». Если подозреваемый непричастен к преступлению, он будет по-прежнему проявлять все признаки тревоги. А если он участвовал, например, в ограблении банка, «послание» языка его тела, скорее всего, сразу изменится, так как он подумает: «Слава богу! Я не на крючке, ибо полиция явно не знает, что я уехал на фургоне». И он сразу проявит все признаки расслабления: напряженность позы исчезнет, и он перестанет кусать губы. Возможно, на его лице появится ухмылка, и он даже прямо взглянет в глаза следователю, словно говоря: «Парень, ты ничего не знаешь». На самом деле он только что выдал себя.

 **СОВЕТ**

Быстрые перемены в движениях человека почти всегда что-то значат.

Предостережение 5: Язык тела у каждого свой

Хотя некоторые выражения лица могут быть универсальными [2], каждый человек вследствие своей уникальности, в зависимости от своего окружения и особенностей своей культурной среды вырабатывает собственный язык тела. В крайних случаях это может проявляться в том, что психологи называют тиками (см. главу 12), а игроки в покер – подсказками. Большинство мужей знают тот особый взгляд, который появляется у жены перед тем, как она скажет что-нибудь вроде «... и вот еще что...». А большинство жен знают, когда слова мужа вроде «Да, дорогая» означают, что он не слышал ни слова из того, что жена ему говорила.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.