



Материал подготовил:



Юрий Григорьевич ШПАКОВСКИЙ,
главный редактор
журнала «Вестник
Университета имени
О.Е. Кутафина (МГЮА)»,
доктор юридических наук,
профессор

Чувства и мысли человека легко разгадать по его позе, мимике и жестам, и это значительно облегчает задачу выбора правильной линии поведения при дружеском и деловом общении и принятии важных решений. За движениями собеседников люди наблюдали давно, пытались их как-то проанализировать и систематизировать. Но только в конце XX в. появилась такая наука, как *невербалика*, которая изучает исключительно язык телодвижений. Невербальные аспекты коммуникации начинают подвергаться серьезным и тщательным исследованиям. Широкой общественности стало известно о существовании взаимосвязи между движениями и эмоциями только в начале 60-х гг. прошлого века.

Невербальное общение — это неречевая форма, которая передает образное и эмоциональное содержание и включает в себя жесты, мимику, позы, визуальный контакт и прикосновения. Психологами установлено, что в процессе взаимодействия людей от 60 до 80 % коммуникации осуществляется за счет невербальных средств выражения, и только 20—40 % информации передается с помощью вербальных.

Эти данные заставляют нас задуматься над значением невербалики для психологии общения и взаимопонимания людей, обратить особое внимание на значение жестов и мимики человека, а также порождать желание овладеть искусством толкования этого особого языка — языка телодвижений, на котором все мы разговариваем, даже не подозревая этого.

Впервые серьезным исследованием этого языка занялся в конце 1970-х гг. Аллан Пиз, являющийся признанным знатоком психологии человеческого общения и автором методики обучения основам коммуникации.

Аллан Пиз не только в совершенстве владеет искусством общения с людьми, но и обладает уникальным даром обучать этому полезному с практической точки зрения искусству, которое является секретом Вашего успеха в деловой деятельности и личной жизни.

В настоящем выпуске мы публикуем отрывок из книги Аллана Пиза «Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам».

© Ю. Г. Шпаковский, 2020

Аллан Пиз
ЯЗЫК ТЕЛОДВИЖЕНИЙ. КАК ЧИТАТЬ
МЫСЛИ ОКРУЖАЮЩИХ ПО ИХ ЖЕСТАМ¹
(фрагмент)

**Восприимчивость,
интуиция и предчувствия**

Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он (или она) обладает способностью читать невербальные сигналы другого человека и сравнивать эти сигналы с вербальными сигналами. Другими словами, когда мы говорим, что у нас предчувствие, или что «шестое чувство» подсказывает нам, что кто-то сказал неправду, мы в действительности имеем в виду, что заметили разногласие между языком тела и сказанными этим человеком словами. Лекторы называют это чувством аудитории. Например, если слушающие сидят глубоко в креслах с опущенными подбородками и скрещенными на груди руками, у восприимчивого человека появится предчувствие, что его сообщение не имеет успеха. Он поймет, что нужно что-то изменить, чтобы заинтересовать аудиторию. А невосприимчивый человек, соответственно, не обратит на это внимания и усугубит свою ошибку.



Женщины обычно более чувствительны, чем мужчины, и этим объясняется существование такого понятия, как женская интуиция. Женщины обладают врожденной способностью замечать и расшифровывать невербальные сигналы, фиксировать самые мельчайшие подробности. Поэтому мало кто из мужей может обмануть своих жен, и, соответственно, большинство женщин могут узнать тайну мужчины по его глазам, о чем он даже не подозревает.

Эта женская интуиция особенно хорошо развита у женщин, занимающихся воспитанием маленьких детей.

Первые несколько лет мать полагается только на невербальные каналы коммуникации со своим ребенком, и считается, что благодаря своей интуиции женщины больше подходят для ведения переговоров, чем мужчины.

**Врожденные, генетические, приобретенные
и культурно обусловленные сигналы**

Несмотря на то, что проделано много исследований, ведутся горячие дискуссии по поводу того, являются ли невербальные сигналы врожденными или приобре-

¹ Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. М. : Эксмо, 2003.

тенными, передаются ли они генетически или приобретаются каким-то другим путем. Доказательства были получены через наблюдения за слепыми, глухими и глухонемыми людьми, которые не могли бы обучиться невербалике благодаря слуховым или зрительным рецепторам. Проводились также наблюдения за жестиккулярным поведением различных наций и изучалось поведение наших ближайших антропологических родственников — обезьян и макак.

Выводы этих исследований указывают, что жесты поддаются классификации. Например, большинство детенышей приматов рождены со способностью к сосанию, говорящей о том, что эта способность или врожденная, или генетическая.

Немецкий ученый Айбль-Айбесфельдт установил, что способность улыбаться глухих или слепых от рождения детей проявляется без всякого обучения или копирования, что подтверждает гипотезу о врожденных жестах. Экман, Фризен и Зорензан подтвердили некоторые высказанные Дарвином предположения о врожденных жестах, когда они изучали выражения лица у людей — представителей пяти глубоко отличных друг от друга культур. Они установили, что представители различных культур использовали одинаковые выражения лица при проявлении определенных эмоций, что позволило им заключить, что эти жесты должны быть врожденными.

Когда вы скрещиваете руки на своей груди, скрещиваете ли вы правую руку над левой или левую над правой? Большинство людей не могут достоверно ответить на этот вопрос до тех пор, пока они это не проделают. В одном случае они будут чувствовать себя удобно, в другом случае нет. Отсюда можно заключить, что это, возможно, генетический жест, который не может быть изменен.

Существуют также разногласия по поводу того, являются ли некоторые жесты приобретенными и культурно обусловленными или генетическими. Например, большинство мужчин надевают свое пальто, начиная с правого рукава, большинство же женщин начинают надевать пальто с левого рукава. Когда мужчина пропускает женщину на многолюдной улице, он, проходя, обычно разворачивает тело к женщине; женщина же обычно проходит, отвернувшись от него. Делает ли она это инстинктивно, защищая грудь? Является ли это врожденным жестом женщины или она научилась этому неосознанно, наблюдая за другими женщинами?

Большинство жестов невербального поведения являются приобретенными, и значение многих движений и жестов культурно обусловлено. Рассмотрим эти аспекты «языка тела».



Основные коммуникационные жесты и их происхождение

Во всем мире основные коммуникационные жесты не отличаются друг от друга. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда они печальны — они хмурятся, когда сердятся — у них сердитый взгляд.

Кивание головой почти во всем мире обозначает «да» или утверждение. Похоже, что это врожденный жест, так как он также используется глухими и слепыми людьми. *Покачивание головой* для обозначения отрицания или несогласия является также универсальным и может быть одним из жестов, изобретенных в детстве. Когда ребенок насосался молока, он, отказываясь от материнской груди, делает движение головой из стороны в сторону. Когда маленький ребенок наелся, он крутит головой из стороны в сторону, чтобы увильнуть от ложки, которой родители кормят его. Тем самым очень быстро он приучается использовать покачивание головой для выражения своего несогласия и отрицательного отношения.



Проследить происхождение некоторых жестов можно на примере нашего первобытнообщинного прошлого. *Оскаливание зубов* сохранилось от акта нападения на противника и до сих пор используется современным человеком, когда он злобно усмехается или проявляет свою враждебность каким-то другим способом. *Улыбка* первоначально была символом угрозы, но сегодня, в совокупности с дружелюбными жестами, она обозначает удовольствие или доброжелательность.

Жест «пожимание плечами» является хорошим примером универсального жеста, который обозначает, что человек не знает или не понимает, о чем речь. Это комплексный жест, состоящий из трех компонентов: развернутые ладони, поднятые плечи, поднятые брови.



Как вербальные языки отличаются друг от друга в зависимости от типа культур, так и невербальный язык одной нации отличается от невербального языка другой нации. В то время как какой-то жест может быть общепризнанным и иметь четкую интерпретацию у одной нации, у другой нации он может не иметь никакого обозначения или иметь совершенно противоположное значение. Например, рассмотрим разницу в интерпретации разными нациями таких трех типичных жестов, как кольцо из пальцев руки, поднятый вверх большой палец и V-образный жест пальцами.



Жест «О`кей» или кружок, образуемый пальцами руки. Этот жест был популяризован в Америке в начале XIX в., главным образом прессой, которая в то время начала кампанию по сокращению слов и ходовых фраз до их начальных букв. Существуют разные мнения относительно того, что обозначают инициалы «ОК». Некоторые считают, что они обозначали «All correct» — все правильно, но потом, в результате орфографической ошибки, превратились в «Oll — Korrekt». Другие говорят, что это антоним к слову «нокаут», которое по-английски обозначается буквами K. O. Имеется

еще одна теория, согласно которой это аббревиатура от имени «Oll Kinderhoog», места рождения американского президента, использовавшего эти инициалы (О.К.) в качестве лозунга в предвыборной кампании. Какая теория из этих верна, мы никогда не узнаем, но похоже, что кружок сам по себе обозначает букву «О» в слове О'кей. Значение «ОК» хорошо известно во всех англоязычных странах, а также в Европе и в Азии, в некоторых же странах этот жест имеет совершенно другое происхождение и значение. Например, во Франции он означает «ноль» или «ничего», в Японии он значит «деньги», а в некоторых странах Средиземноморского бассейна этот жест используется для обозначения гомосексуальности мужчины.

Поэтому, путешествуя по разным странам, следует подчиняться правилу «со своим уставом в чужой монастырь не ходят». Это поможет вам избежать возможных неловких ситуаций.

Поднятый вверх большой палец. В Америке, Англии, Австралии и Новой Зеландии поднятый вверх большой палец имеет три значения. Обычно он используется при «голосовании» на дороге, в попытках поймать попутную машину. Второе значение — «все в порядке», а когда большой палец резко выбрасывается вверх, это становится оскорбительным знаком, означающим нецензурное ругательство или «сядь на это». В некоторых странах, например Греции, этот жест означает «заткнись», поэтому можете представить себе положение американца, пытающегося этим жестом поймать попутную машину на греческой дороге! Когда итальянцы считают от одного до пяти, этот жест обозначает цифру «1», а указательный палец тогда обозначает «2». Когда считают американцы и англичане, указательный палец означает «1», а средний палец «2»; в таком случае большой палец представляет, цифру «5».

Жест с поднятием большого пальца в сочетании с другими жестами используется как символ власти и превосходства, а также в ситуациях, когда кто-нибудь вас хочет «раздавить пальцем». Ниже мы внимательнее рассмотрим использование этого жеста в таком специфичном контексте.

V-образный знак пальцами. Этот знак очень популярен в Великобритании и Австралии и имеет оскорбительную интерпретацию. Во время Второй мировой войны Уинстон Черчилль популяризировал знак «V» для обозначения победы, но для этого обозначения рука повернута тыльной стороной к говорящему. Если же при этом жесте рука повернута ладонью к говорящему, то жест приобретает оскор-





бительное значение — «заткнись». В большинстве стран Европы, однако, V-жест в любом случае означает «победа», поэтому, если англичанин хочет этим жестом сказать европейцу, чтобы он заткнулся, тот будет недоумевать, какую победу имел в виду англичанин. Во многих странах этот жест означает также цифру «2».

Эти примеры говорят о том, к каким недоразумениям могут привести неправильные толкования жестов, не учитывающие национальные особенности говорящего. Поэтому, прежде чем делать какие-либо выводы о значении жестов и языка тела, необходимо учесть национальную принадлежность человека.

Совокупность жестов

Одной из наиболее серьезных ошибок, которую могут допустить новички в деле изучения языка тела, является стремление выделить один жест и рассматривать его изолированно от других жестов и обстоятельств. Например, чесывание затылка может означать тысячу вещей — перхоть, блохи, выделение пота, неуверенность, забывчивость или произнесение неправды — в зависимости от того, какие другие жесты сопровождают это чесывание, поэтому для правильной интерпретации мы должны учитывать весь комплекс сопровождающих жестов.



Как любой язык, язык тела состоит из слов, предложений и знаков пунктуации. Каждый жест подобен одному слову, а слово может иметь несколько различных значений. Полностью понять значение этого слова вы можете только тогда, когда вставите это слово в предложение наряду с другими словами. Жесты поступают в форме «предложений» и точно говорят о действительном состоянии, настроении и отношении человека. Наблюдательный человек может прочитать эти невербальные предложения и сравнить их со словесными предложениями говорящего.

Фото известного политика показывает совокупность жестов, обозначающих критически оценочное отношение. Главным здесь является жест «подпираание щеки указательным пальцем», в то время как другой палец прикрывает рот, а большой палец лежит под подбородком. Следующим подтверждением того, что слушающий относится к вам критически, является то, что ноги его крепко скрещены, а вторая рука лежит поперек тела, как бы защищая его, а голова и подбородок наклонены (враждебно). Это невербальное предложение говорит вам приблизительно следующее: «Мне не нравится, что вы говорите, и я с вами не согласен».

Конгруэнтность — совпадение слов и жестов

Если бы вы собеседника попросили выразить свое мнение относительно того, что вы только что сказали, на что он бы ответил, что с вами не согласен, то его невербальные сигналы были бы конгруэнтными, т.е. соответствовали бы его словесным высказываниям.

Если же он скажет, что ему очень нравится все, что вы говорите, он будет лгать, потому что его слова и жесты будут неконгруэнтными. Исследования доказывают, что невербальные сигналы несут в 5 раз больше информации, чем вербальные, и в случае, если сигналы неконгруэнтны, люди полагаются на невербальную информацию, предпочитая ее словесной.

Часто можно наблюдать, как какой-нибудь политик стоит на трибуне, крепко скрестив руки на груди (защитная поза) с опущенным подбородком (критическая или враждебная поза), и говорит аудитории о том, как восприимчиво и дружелюбно он относится к идеям молодежи. Он может попытаться убедить аудиторию в своем теплом, гуманном отношении, делая быстрые, резкие удары по трибуне. Зигмунд Фрейд однажды заметил, что когда одна пациентка словесно убеждала его в том, что она счастлива в браке, она бессознательно снимала с пальца и надевала обручальное кольцо. Фрейд понял значение этого произвольного жеста и не удивился, когда стали обозначаться семейные проблемы этой пациентки.

Ключом к правильной интерпретации жестов является учтение всей совокупности жестов и конгруэнтность вербальных и невербальных сигналов.





Значение контекста для толкования жестов

Кроме учета совокупности жестов и соответствия между словами и телодвижениями, для правильной интерпретации жестов необходимо учитывать контекст, в котором живут эти жесты. Если вы, например, в холодный зимний день увидите на автобусной остановке человека, сидящего со скрещенными ногами, крепко скрещенными на груди руками и опущенной вниз головой, то это скорее всего будет означать, что он замерз, а вовсе не его критическое отношение к чему-либо. Однако, если человек в точно таком же положении будет сидеть напротив вас за столом переговоров о заключении сделки, то его жесты совершенно определенно следует трактовать как имеющие негативное или оборонительное отношение в сложившейся ситуации.



Другие факторы, оказывающие влияние на интерпретацию жестов

Если у человека слабое рукопожатие, то можно сделать вывод о слабости его характера, и в главе об особенностях рукопожатия мы исследуем причины, объясняющие это утверждение. Но если у человека артрит суставов руки, то он будет использовать слабое рукопожатие, чтобы предохранить руку от боли. Поэтому художники, музыканты, хирурги и люди других деликатных профессий, где требуются чуткие пальцы, обычно предпочитают не обмениваться рукопожатиями, но если они вынуждены это делать, то пользуются щадящим рукопожатием.

Иногда люди, носящие плохо сидящую или тесную одежду, скованы в своих движениях, и это оказывает влияние на выразительность их языка тела. Это достаточно редкие случаи, но их важно иметь в виду, чтобы понять, какое психологическое влияние имеют такие вещи на боди лэнгвидж.



Положение в обществе и богатство жестикуляции

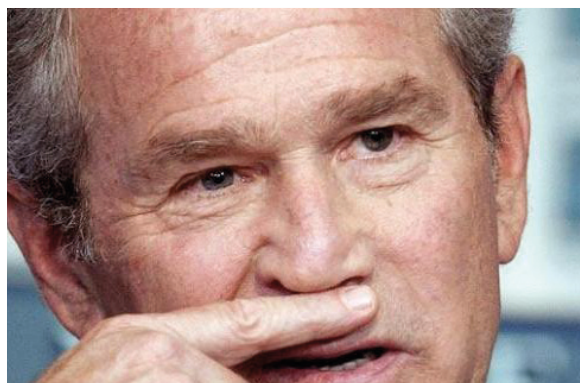
Научные исследования в области лингвистики показали, что существует прямая зависимость между социальным статусом, властью и престижем человека и его

словарным запасом. Другими словами, чем выше социальное или профессиональное положение человека, тем лучше его способность общаться на уровне слов и фраз. Исследования в области невербалики выявили зависимость между красноречивостью человека и степенью жестикуляции, используемой человеком для передачи смысла своих сообщений. Это означает, что существует прямая зависимость между социальным положением человека, его престижем и количеством жестов и телодвижений, которыми он пользуется. Человек, находящийся на вершине социальной лестницы или профессиональной карьеры, может пользоваться богатством своего словарного запаса в процессе коммуникации, в то время как менее образованный или менее профессиональный человек будет чаще полагаться на жесты, а не на слова в процессе общения.

В этой книге большинство примеров описывают поведение людей среднего сословия, но общее правило заключается в том, что чем выше социально-экономическое положение человека, тем менее развита у него жестикуляция и беднее телодвижения.

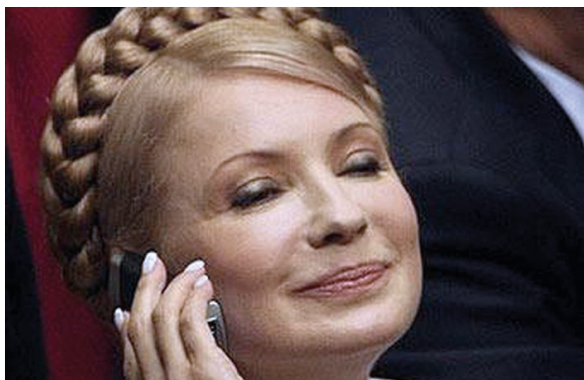
Быстрота некоторых жестов и их очевидность для глаза зависит от возраста человека. Например, если 5-летний ребенок скажет неправду своим родителям, то сразу же после этого он прикроет одной или обеими руками рот. Этот жест «прикрывание рта рукой» подскажет родителям, что ребенок солгал, но на протяжении всей своей жизни человек использует этот жест, когда он лжет, обычно меняется только скорость совершения этого жеста.

Когда человек говорит неправду, рука прикрывает рот почти так же, как и у пятилетнего ребенка, но только пальцы слегка обводят линию губ. Это жест прикрывания рукой рта становится более утонченным во взрослом возрасте. Когда взрослый человек лжет, его мозг посылает ему импульс прикрыть рот, в попытке задержать слова обмана, как это делается пятилетним ребенком или подростком, но в последний момент рука уклоняется ото рта и рождается другой жест — прикосновение к носу. Такой жест есть не что иное, как усовершенствованный взрослый вариант того же жеста прикрывания рта рукой, который присутствовал в детстве. Это пример того, что с возрастом жесты людей становятся менее бросающимися и более завуалированными, поэтому всегда труднее считать информацию 50-летнего человека, чем молодого.



Возможность подделать язык телодвижений

Наиболее типичным вопросом является: «Возможна ли подделка в собственном языке тела?» Обычный ответ на этот вопрос — отрицательный, потому что вас



выдаст отсутствие конгруэнтности между жестами, микросигналами организма и сказанными словами. Например, раскрытые ладони ассоциируются с честностью, но, когда обманщик раскрывает вам свои объятия и улыбается вам, одновременно говоря ложь, микросигналы его организма выдадут его потайные мысли. Это могут быть суженные зрачки, поднятая бровь или искривление уголка рта, и все эти сигналы будут противоречить раскрытым объятиям и широкой улыбке. В результате реципиент склонен не верить тому, что он слышит. Кажется, будто в человеческом мозгу есть предохранительный прибор, который «зашкаливает» каждый раз, как только он регистрирует неконгруэнтные невербальные сигналы.

Существуют, однако, случаи, когда языку тела специально обучают для достижения благоприятного впечатления. Возьмите, например, конкурсы красоты «Мисс Америка» или «Мисс Вселенная», на которых каждая конкурсантка обучается таким движениям тела, которые излучают теплоту и искренность. Чем с большим мастерством участница конкурса может передавать эти сигналы, тем больше очков она получит от судей.

Но даже опытные специалисты могут имитировать нужные движения только в течение короткого периода времени, поскольку вскоре организм непроизвольно передаст сигналы, противоречащие его сознательным



действиям. Многие политики являются опытными специалистами в области копирования языка тела и используют это для того, чтобы добиться расположения своих избирателей и заставить их поверить своим речам. О тех политических деятелях, которые успешно это проделывают, говорят, что у них есть «божий дар». Лицо чаще, чем какая-либо другая часть человеческого тела используется для скрытия ложных высказываний. Мы улыбаемся, киваем головой и подмигиваем в попытке скрыть ложь, но, к несчастью для нас, наше тело своими знаками говорит истинную правду, и наблюдается несоответствие между сигналами, считываемыми с лица и с тела, и словами. Изучение выражения лица является искусством само по себе.

В заключение хочется сказать, что трудно подражать и подделывать язык тела в течение долгого периода времени, но полезно научиться использовать положительные, открытые жесты для успешного общения с другими людьми и избавиться от жестов, несущих отрицательную, негативную окраску. Это позволит вам чувствовать себя более уютно в обществе людей и сделает вас более привлекательным для них.

Как сказать неправду, не раскрыв себя

Проблема с ложью заключается в том, что наше подсознание работает автоматически и независимо от нас, поэтому наш язык телодвижений выдает нас с головой. Вот почему сразу заметно, когда лгут люди, редко говорящие неправду, независимо от того, насколько убедительно они это преподносят. В тот самый момент, когда они начинают лгать, их тело начинает давать совершенно противоположные сигналы, что дает вам ощущение, что вам лгут. Во время обмана наше подсознание выбрасывает пучок нервной энергии, которая проявляется в жестах, противоречащих тому, что сказал человек. Некоторые люди, чьи профессии непосредственно связаны с обманом в разных формах, такие как политические деятели, адвокаты, актеры и телекомментаторы, до такой степени выдрессировали свои телодвижения, что у них трудно заметить, что они говорят неправду, и люди попадают на их удочку, доверяют им.

Они тренируют свои жесты двумя путями. Во-первых, отрабатывают те жесты, которые придают правдоподобность сказанному, но это возможно лишь в том случае, если практиковаться во лжи в течение долгого периода времени. Во-вторых, они почти полностью устраняют у себя жестикуляцию, чтобы не присутствовали ни позитивные, ни негативные жесты в тот момент, когда они лгут, но это тоже очень трудно сделать.

Попробуйте при случае провести такой простой эксперимент. Преднамеренно скажите неправду своему знакомому и сделайте осознанную попытку подавить всякие телодвижения, причем находитесь в полном обзоре своего собеседника. Даже если вы сознательно сдерживаете яркие, бросающиеся в глаза жесты, вашим телом будет передано множество мельчайших микросигналов. Это может быть или искривле-





ние лицевых мышц, расширение или сужение зрачков, испарина на лбу, румянец на щеках, учащенное моргание и множество других мелких жестов, сигнализирующих об обмане. Исследования с использованием замедленных съемок показали, что эти микрожесты проявляются лишь долю секунды, и заметить их могут лишь такие люди, как профессиональные интервьюеры во время беседы, опытные бизнесмены во время переговоров и те люди, у которых, как мы говорим, развита интуиция. Самыми лучшими интервьюерами и специалистами по продаже являются люди, развившие у себя способность считывать значение микрожестов своего партнера во время близкого, лицом к лицу, контакта.

Совершенно очевидно, что для того, чтобы не выдать себя в момент произнесения неправды, вам нужно сделать так, чтобы не было полного обзора вашей позы. Вот почему во время полицейского допроса подозреваемого помещают на стул в хорошо просматриваемом или хорошо освещенном месте комнаты, чтобы он был виден допрашивающим и легче было бы обнаружить, когда он говорит неправду. Естественно, что ваша ложь будет менее заметна, если вы в этот момент будете сидеть за столом и тело ваше будет частично скрыто или стоять за забором или закрытой дверью. Легче всего врать по телефону!

Как научиться говорить на языке телодвижений



Поставьте себе задачу: хотя бы пятнадцать минут в день заниматься изучением и толкованием жестов других людей, а также анализом своих собственных жестов. Экспериментальным пространством может стать любое место, где встречаются и взаимодействуют люди. В частности, аэропорт является отличным местом наблюдения всего спектра человеческих жестов, поскольку здесь люди через жесты выражают целую гамму эмоций: и страстное желание, и гнев, и ужас, и горе, и счастье, и нетерпение, и многое другое. Отличной точкой наблюдения являются также официальные приемы, деловые встречи и вечера, вечеринки. Изучив искусство языка телодвижения, вы можете отправиться

на вечер, просидеть потихонечку в уголке весь вечер и получить огромное удовольствие от наблюдения за ритуалом языка телодвижений в обществе. Телевидение также предоставляет восхитительную возможность для изучения особенностей невербальной коммуникации. Выключите звук и попытайтесь догадаться, что происходит на экране, только по изображению. Включая звук через каждые 5 минут, вы сможете проверить правильность вашего понимания невербалики, и вскоре вы сможете смотреть всю программу без звукового сопровождения и понимать все, что происходит на экране, как это делают глухие.