

ПЕРЕДМОВА

1971 року, у сімнадцять, я з невідомих причин почав вести щоденник про людську поведінку. У нього занотовував усілякі невербальні засоби спілкування — зазвичай їх називають мовою тіла. Спочатку записував дивні речі: наприклад, чому люди пускали очі під лоба, коли не вірили в щось, або ж хапалися за шию, почувши погані новини. Пізніше до цього додалося чимало нюансів: чому жінки грають волоссям, розмовляючи по телефону, і підводять брови, коли вітаються одна з одною? Саме такі дрібнички мене зацікавили. Нащо людям розмаїття цих дій? У чому сенс такої поведінки?

Зізнаюся, це було дивне заняття для підлітка. Те саме мені казали й друзі. Вони мінялися бейсбольними картками, знаючи, хто зі спортсменів мав найкращий середній показник або набрав найбільше додаткових очок у цьому сезоні. Натомість мене більше цікавили тонкощі людської поведінки.

Спочатку для зручності я записував спостереження на картках розміром сім на дванадцять сантиметрів. Тоді я ще не знав праць Чарльза Дарвіна, Броніслава Маліновського, Едварда Голла, Десмонда Морріса та свого майбутнього друга доктора Девіда Гівенса — найкращих дослідників у сфері людської поведінки. Мене просто цікавили дії інших і те, *чому* вони так поведуться. До того ж я хотів зберегти свої спостереження. Ніколи й подумати не міг, що занотовуватиму їх на картках сорок років по тому.

За ці роки я назбирав кілька тисяч записів. Замолоду я ще не знав, що стану спецагентом ФБР і протягом двадцяти п'яти років використовуватиму свої спостереження, переслідуючи злочинців, шпигунів і терористів. Утім, зважаючи на мій інтерес до людської поведінки, це виявилось досить природною траєкторією розвитку.

Я прибув у США як біженець, що втік з підконтрольної комуністам Куби. Мені було вісім, і я не розмовляв англійською. Мусив швидко пристосуватися, тобто спостерігати й зчитувати нове оточення. Я був позбавлений того, що носії мови сприймали як належне. Моє нове життя полягало в дешифруванні єдиної речі, яку я бодай якось міг розуміти, — мови тіла. З виразу обличчя, очей, лагідності чи напруженості погляду я навчився розуміти те, що мали на увазі інші. Міг здогадатися, кому подобаюся, а хто байдужий до мене, бачив, коли хтось сердитий чи засмучений через мої вчинки

або слова. У чужій країні я виживав, спостерігаючи. Іншого способу в мене не було.

Американська мова тіла трохи відрізнялася від кубинської. Тут говорили з іншими модуляціями та ритмічністю. Кубинці під час розмов підходили ближче одне до одного й зазвичай торкалися бесідника. У США люди трималися на відстані, а дотик під час діалогу міг спричинити невдоволений погляд або й дещо гірше.

Мої батьки працювали на трьох роботах, тож не мали часу вчити мене цих речей. Довелося досліджувати їх самостійно. Я опановував культуру та її вплив на мову тіла, хоча тоді навіть не знав цієї назви. А втім, я здогадувався, що деякі моделі поведінки в США були інакші, — і мусив їх зрозуміти. Я розробив власний стиль наукового дослідження: безпристрасно спостерігав і перевіряв безліч разів усе, що бачив, перш ніж це потрапляло в картотеку. Зі зростанням кількості записів стали виокремлюватися певні типи поведінки. Наприклад, більшість із цих моделей можна було класифікувати як маркери психологічного комфорту або дискомфорту, бо наші тіла дуже чітко й швидко демонструють стан занепокоєння.

Пізніше я дізнався, що більшість цих «маркерів комфорту», точніше моделей поведінки, зароджується в тих ділянках мозку, які відповідають за наші емоції, — зазвичай їх називають лімбічною системою. Цей тип мимовільної реакції відповідав тому, що я бачив раніше на Кубі й тепер у Сполучених Штатах. У школі або за вікном крамнички на розі я бачив, як люди, вітаючи

тих, хто їм подобався, широко розплющували очі. Такі універсальні форми поведінки я звик вважати справжніми та надійними. У чому я сумнівався, так це в словах. Коли вивчив англійську, часто чув, як люди говорили, ніби їм щось подобається, хоча лише мить тому я бачив, що їхні обличчя виражають геть інше.

Ось так змалку я дізнався про обман. Люди часто брешуть, але мова їхнього тіла зазвичай показує те, що вони відчувають насправді. Діти, звісно, кепські брехуни: вони можуть кивком визнати, що скоїли щось погане, а словами заперечувати це. Дорослішаючи, ми вчимося краще обманювати, але досвідчений спостерігач здатен помітити, що щось не так, почуте сумнівне або людина не цілком відверта чи не впевнена у своїх словах. Багато таких сигналів або моделей поведінки зібрані в цій книжці.

Згодом я став дедалі більше покладатися на невербальні сигнали — у навчанні, спорті, узагалі будь-яких справах і навіть під час гри з друзями. Коли закінчив Університет Бригама Янга, я вже назбирав спостереження за понад десять років. У тому навчальному закладі я вперше опинився серед представників значно більшої кількості культур (східноєвропейців, африканців, мешканців тихоокеанських островів, корінних американців, китайців, в'єтнамців, японців та інших), ніж у Маямі, що дало змогу зробити додаткові спостереження.

Під час навчання я також почав відкривати для себе дивовижні наукові основи багатьох моделей поведінки. Наприклад, 1974 року побачив, як незрячі від

народження діти граються разом. У мене перехопило подих. Ці малюки ніколи не бачили інших дітей, а втім, демонстрували поведінку, якої, як здавалось, вони могли навчитися, лише спостерігаючи. Діти танцювали й складали руки дашком. Це означало, що певні моделі поведінки вбудовані в нашу ДНК і частину лімбічної системи — у стародавні універсальні схеми, які забезпечують виживання та здатність спілкуватися. Протягом навчання в університеті я досліджував еволюційні основи багатьох із цих моделей поведінки і в цій книжці розкриватиму несподівані факти, які ми сприймаємо як належне.

Коли я завершив навчання в університеті, мені зателефонували й запропонували подати заяву на роботу у ФБР. Я подумав, що це жарт, але наступного дня двоє чоловіків у костюмах постукали у двері й вручили запрошення, після чого моє життя змінилося назавжди. Тоді представники ФБР досить часто шукали нові таланти в університетах. Чому обрали саме мене (чи хто цьому посприям), я так і не дізнався. Зате був неймовірно щасливий, коли мене запросили працювати в найпрестижнішому правоохоронному органі у світі.

Я був другим наймолодшим агентом, якого будьколи наймало ФБР. У двадцять три роки довелося знов увійти в новий світ. Хоча відчував себе багато в чому неспідготовленим до ролі агента, була сфера, яку я добре опанував, — невербальна комунікація. Це єдина царина, де я почувався впевнено. Робота ФБР здебільшого

полягає у спостереженні. Звісно, іноді потрібно оглянути місця злочинів чи затримати певних осіб, але переважно це розмови з людьми, спостереження за правопорушниками, співбесіди. І до цього я був готовий.

Моя кар'єра у ФБР тривала двадцять п'ять років, останні тринадцять з них я провів в елітному відділі поведінкового аналізу. Саме в цьому підрозділі, призначеному для аналізу найважливіших справ національної безпеки, я використовував невербальні навички максимально ефективно. У відділі було лише шестеро осіб, дібраних із дванадцяти тисяч спецагентів ФБР. Ми мали здійснити неможливе: виявити шпигунів, «кротів» та офіцерів ворожої розвідки, які прагнуть завдати шкоди Сполученим Штатам Америки, перебуваючи під дипломатичним прикриттям.

Працюючи в цьому підрозділі, я вдосконалив навички розуміння мови тіла. Те, що спостерігав там, ніколи не побачиш в університетській лабораторії. Читаючи наукові статті про обман і мову тіла, я розумів, що автори жодного разу не брали інтерв'ю у психопата, терориста, справжнього члена мафії або офіцера розвідки КДБ.

Усю інформацію науковці отримували в лабораторних умовах, залучаючи до дослідів студентів. Насправді автори тих статей мало що розуміли в реальному світі. Жодна лабораторія не змогла б відтворити те, що я спостерігав наживо, і жодному досліднику не до снаги здійснити понад тринадцять тисяч інтерв'ю, які я провів за кар'єру, тисячі годин відеоспостереження та записи моделей поведінки, які зробив. Двадцять

п'ять років у ФБР стали для мене своєрідною аспірантурою; посадити кількох шпигунів у в'язницю на основі невербальних сигналів — то моя дисертація.

Завершивши кар'єру у ФБР, я хотів поділитися з іншими тим, що знав про мову тіла. Саме тому 2008 року видав книжку «Про що говорять наші тіла» (*What Every BODY Is Saying*). Чільне місце в ній посіли поняття комфорту та дискомфорту. Я розповів про поширеність заспокійливих жестів-дрібничок — рухів тіла, які ми використовуємо, щоб упоратися зі щоденним стресом. Це може бути дотик до обличчя або погладжування волосся. Також я намагався витлумачити походження універсальних жестів, спираючись на психологічні дослідження, еволюційну біологію та культурологію, щоб пояснити, чому ми робимо саме це.

Книжка «Про що говорять наші тіла» стала міжнародним бестселером. Її переклали десятками мов, а наклад сягнув понад мільйон примірників. Коли я писав ту книжку, то навіть не здогадувався, якою популярною вона стане. Після її опублікування я неодноразово виступав з лекціями та постійно чув прохання — надати ще більше інформації в доступнішому викладі. Читачі хотіли отримати своєрідний довідник, короткий poradnik про невербальні сигнали, які найчастіше трапляються в повсякденні.

«Словник мови тіла» — це той довідник. Він містить розділи, присвячені різним частинам тіла — від голови до ніг, — у них пояснено понад чотириста найважливіших

елементів невербальної поведінки, які я зібрав протягом кар'єри. Сподіваюся, що завдяки цьому виданню ви навчитеся розуміти людську поведінку так само, як я або інші агенти ФБР. Звісно, ми використовували наші знання, допитуючи підозрюваних у злочині. Ви можете застосовувати подану інформацію, як це робив я щодня, відколи переїхав до іншої країни, — щоб ліпше розуміти тих, із ким контактуєте на роботі чи в приватному житті. Я не можу назвати кращого способу пізнати друзів або партнерів, аніж вивчити основні засоби, за допомогою яких ми спілкуємося, — невербальні сигнали.

Якщо ви замислювалися, чому ми робимо те чи те або про що свідчить певна поведінка, сподіваюся, мені вдасться задовольнити вашу цікавість. Читаючи цю книжку, спробуйте відтворити описані дії, щоб уявити, який вигляд вони мають збоку. Коли зробите певний жест, наступного разу вам буде легше помітити його в інших. Якщо вам, як і мені, подобається спостерігати за людьми, якщо ви хочете ліпше розуміти їхні думки, почуття, бажання, страхи або наміри — на роботі, вдома чи в класі, — просто читайте далі.



ГОЛОВА

Будь-яка поведінка бере початок усередині голови. Мозок працює безупинно на свідомому та несвідомому рівні. Його сигнали керують роботою серцево-судинної, дихальної, травної та багатьох інших систем організму. Утім, зовнішній вигляд голови також надзвичайно важливий. Волосся, чоло, брови, очі, ніс, губи, вуха й підборіддя — усе це повідомляє певну інформацію про людину, зокрема щодо її здоров'я та емоційного стану. Тож ми починаємо з тієї частини тіла, у якій від народження й до смерті шукаємо важливі сигнали — спочатку про батьків, потім про друзів, колег, коханих, — щоб дізнатися, що в них на думці.

1. ГОЛОВНІ УБОРИ. У всіх культурах заведено прикрашати голову, хоч і з різних причин. Це може вказувати на лідера (пір'я на голові індіанських вождів), професію (каска будівельника чи шахтаря), соціальний статус (котелок або капелюшок-

таблетка від Іва Сен-Лорана), хобі (шлем велосипедиста чи альпініста), релігію (пілеолус у римокатоликів, ярмулка в юдеїв) або відданість улюбленій спортивній команді, профспілці тощо. Головний убір може багато розповісти про людину: яке місце вона посідає в суспільстві, до кого прихильніша, який її соціально-економічний статус, у що вірить, ким себе бачить або якою мірою нехтує традиціями.

2. **ВОЛОССЯ.** Волосся, яке вкриває верхню частину голови, — одне з найкращих джерел інформації з погляду невербальної комунікації. Усі люди, якщо не навмисно, то на підсвідомому рівні, звертають увагу на цей елемент зовнішності співрозмовника. Брудне, нечесане, розпатлане й недоглянуте волосся може свідчити про погане здоров'я чи навіть психічне захворювання. Розкішна гривка приваблює, спокушає, а патли відштовхують або й шокують нас. Волосся також може повідомити щось про нашу кар'єру. Як стверджує відомий антрополог Девід Гівенс, це «неофіційне резюме» людини, що показує, яке місце вона посідає в організації. У багатьох народів волосся відіграє важливу роль у романтичних стосунках. Зазвичай люди дотримуються як культурних норм, так і сучасних тенденцій, вибираючи зачіску, і ті, хто ігнорує ці соціальні стандарти, завжди вирізняються з натовпу.

ЗМІСТ

Передмова	9
Голова	17
Чоло.....	26
Брови.....	31
Очі	35
Вуха.....	51
Ніс	54
Рот	60
Губи	76
Щоки і щелепа.....	87
Підборіддя.....	93
Обличчя	99
Шия.....	104
Плечі.....	111
Руки.....	115
Кисть і пальці.....	125
Торс і живіт.....	150
Стегна, сідниці й геніталії.....	160
Ноги.....	165
Стопи.....	175
Післямова	183
Подяки.....	185
Література.....	188

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)