

A person with a digital, circuit-like face is shown from the chest up, wearing a blue suit and tie. The face is composed of dark blue and black panels with glowing yellow and orange lines and dots, resembling a circuit board or data stream. The eyes are large, glowing orange spheres. The person is holding an open, old book with yellowed pages. The background is a blurred library with bookshelves filled with books.

Радик Яхин

# СЧИТЫВАНИЕ ЧЕЛОВЕКА

Радик Яхин

# **Считывание человека**

«Автор»

2026

**Яхин Р. С.**

Считывание человека / Р. С. Яхин — «Автор», 2026

Хотите научиться «видеть насквозь» — понимать истинные эмоции и намерения людей по мимике, жестам, позе и голосу? Книга бывшего агента ФБР, эксперта по поведенческому анализу, откроет вам секреты профессионального считывания человека без слов. На страницах этого практического руководства вы освоите систему невербального анализа — от базовых принципов до тонких нюансов поведения. Книга будет полезна как для тех, кто хочет лучше понимать людей в повседневной жизни, так и для профессионалов, работающих с коммуникацией и оценкой поведения (HR, переговорщикам, юристам, менеджерам).

© Яхин Р. С., 2026

© Автор, 2026

## Радик Яхин

### Считывание человека

#### Я ВИЖУ: ИСКУССТВО ЧТЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА БЕЗ СЛОВ

В книге – множество ценных практических инструментов.

При этом важно помнить: агент ФБР – вымышленный персонаж.

Рассказчик выступает в роли бывшего агента ФБР, эксперта по поведенческому анализу.

#### ЧТО Я УВИДЕЛ ЗА ТРИДЦАТЬ СЕКУНД

Я не узнал его голос.

Трубка лежала в мокрой от пота ладони, а динамик выплевывал слова человека, которого я знал двадцать лет. Мы вместе пили кофе по утрам. Я знал, как он морщит нос, когда злится, и как потирает запястье, когда нервничает. Знал, что после второго ребенка у него появилась привычка поправлять очки – хотя очки ему были не нужны, просто пластиковая оправа без диоптрий. Знал, что его настоящая улыбка всегда чуть асимметрична, левый уголок губ поднимается выше правого.

Но сейчас я слышал чужого.

– Все в порядке, – сказал он. – Просто устал.

Три слова. Две секунды.

Я закрыл глаза и увидел: расширенные зрачки, которых не видно в телефонной трубке. Микродрожь нижней губы. Левая бровь, приподнятая ровно настолько, чтобы выдать страх, замаскированный под раздражение. Кисть правой руки, сжимающая запястье левой – классический адаптер, жест утешения, который он использовал только когда сообщал матери о смерти отца.

– Ты где? – спросил я.

– Дома. Где же еще.

Я услышал эхо. Открытое пространство, а не комната. Метро? Вокзал?

– У тебя голос другой, – сказал я. – Тембр ниже на полтона. Ты дышишь грудью, а не диафрагмой. Пауза перед ответом на простой вопрос – ты репетировал эти слова.

Молчание. Пять секунд, которые сказали больше, чем все наши разговоры за двадцать лет.

– Я не могу тебе сказать, – произнес он наконец. – Если ты правда видишь – скажи сам.

Я положил трубку и через сорок минут был в аэропорту. Через шесть часов нашел его в чужой стране, в номере дешевой гостиницы, с посадочным талоном в один конец и билетом на поезд, которого уже не существовало.

Мы не обнялись. Он сидел на краю кровати, сжав ладони между коленями – позу, которую психологи называют «эмбрион для взрослых». Я сел напротив.

– Рассказывай, – сказал я.

И он рассказал. Ошибки. Долги. Угрозы. Страх. И единственное решение, которое он смог найти.

Мы проговорили до утра. Я не задавал вопросов из протокола допроса. Я просто смотрел. Видел, как расслабляются мышцы шеи, когда он переставал врать о сумме долга. Как зрачки сужались, когда он называл имя человека, который его подставил. Как впервые за шесть часов его ладони раскрылись – медленно, неуверенно – когда он спросил: «Ты поможешь?»

Я помог.

Через год он прислал открытку. На конверте не было обратного адреса, только его имя, написанное от руки – тем же неровным почерком, каким он писал списки покупок. Внутри – ни слова. Только сухая травинка, залитая в прозрачный пластик. Та самая, что росла у подъезда нашего общежития двадцать лет назад.

Я держал открытку и улыбался. Я не видел его лица, но знал: сейчас уголок левого глаза у него чуть прищурен, голова наклонена вбок, а правая рука – та, что не держит ручку – потирает запястье левой.

Привычки не умирают. Человек всегда говорит правду. Надо только научиться ее слышать.

Эта книга – не учебник по профайлингу. Не инструкция по разоблачению лжецов. Не сборник трюков для манипуляции.

Это история о том, как я учился видеть. И о том, как это умение спасло не только моего друга, но и десятки людей, которых я никогда не знал. Которых допрашивал. Защищал. Которым верил. Которых ловил на лжи.

Я не обещаю, что после прочтения вы станете читать мысли. Но я обещаю другое: вы перестанете смотреть и начнете видеть.

А это, поверьте, меняет всё.

## ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: ОСНОВЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО ВОСПРИЯТИЯ

### Глава 1. Что значит «видеть человека»

Седьмого марта 2003 года я сидел в комнате с зеркальными стенами и смотрел на человека, который через сорок минут признается в убийстве. Я этого еще не знал. Я знал только, что у него дрожат ресницы.

В академии ФБР нас учили искать «большие» сигналы: скрещенные руки, бегающий взгляд, пот на лбу. Но этот сидел неподвижно. Руки лежали на столе ладонями вверх – открытая поза, почти образцовая. Взгляд прямой, без уклонения. Голос ровный, чуть тише среднего. Он отвечал на вопросы четко, без пауз-заполнителей.

Идеальный свидетель. Жертва обстоятельств. Человек, которого оклеветали.

Я смотрел на его лицо в пятнадцатикратном увеличении. Замедленная съемка фиксировала каждое движение, делящее доли секунды. И там, на границе видимого, я заметил ресницы. Левый глаз. Нижнее веко. Три быстрых сокращения – быстрее, чем моргание. Мышца, которую невозможно контролировать сознательно.

Я увеличил еще. Верхняя губа. Чуть заметное смещение влево, на полмиллиметра. Это не было ни улыбкой, ни гримасой. Это была микроскопическая утечка эмоции, которую он пытался подавить.

Я перевел взгляд на его руки. Ладони открыты, пальцы расслаблены. Но большой палец правой руки – едва заметно, на несколько градусов – был повернут внутрь. Не к собеседнику, а к собственному телу.

Защита, замаскированная под открытость.

Я задал вопрос, который не планировал. Тот самый, которого он боялся. Его ресницы дрогнули снова. Зрачки расширились на 0,2 секунды. Губы сжались – и расслабились, имитируя спокойствие.

Через сорок минут он признался.

После допроса мой наставник, который наблюдал за мной из-за зеркала, сказал фразу, которую я запомнил на всю жизнь: «Ты не читаешь людей. Ты их видишь. Чувствуешь разницу?»

Я чувствовал. Чтение – это процесс. Ты берешь книгу, открываешь, складываешь буквы в слова, слова в смыслы. Это требует времени, усилий, анализа. Видение – мгновенно. Ты смотришь на лицо и не думаешь: «Брови сведены, значит, гнев». Ты просто знаешь: он зол. Информация поступает не через логику, а через восприятие целостного образа.

Но знание – не магия. За этим знанием стоят годы тренировок, тысячи часов наблюдений, сотни ошибочных интерпретаций. Я ошибался постоянно. Я принимал страх за вину, усталость за ложь, культурные особенности за индивидуальные странности. Я вешал ярлыки на людей, которых видел впервые в жизни, и только потом понимал, что ярлыки эти – проекция моих собственных ожиданий.

Настоящее умение начинается тогда, когда вы перестаете искать «признаки лжи» и начинаете искать человека.

Не существует жеста, который стопроцентно означает обман. Нет универсального «сигнала правды». Есть только поведение конкретного человека в конкретный момент времени, в конкретном контексте, с конкретной историей.

Поэтому первое правило, которое я вырезал бы на обложке любой книги по поведенческому анализу, звучит так: никогда не делайте выводов на основании одного сигнала.

Одно движение – это шум. Два совпадающих движения – тенденция. Три – паттерн. Четыре и более – уже не случайность, а система.

Но даже паттерн не равен истине. Паттерн – это гипотеза, которую надо проверять.

Вот пример из моей практики. Женщина, сорок пять лет, свидетельница по делу о мошенничестве. Во время допроса она постоянно касалась шеи – пальцы правой руки мягко поглаживали яремную ямку. Классический жест утешения, маркер стресса. Мой стажер уже приготовился записывать: «нервничает, возможно, скрывает».

Я спросил: «У вас что-то болит?»

Она улыбнулась – настоящей, асимметричной улыбкой – и убрала руку. «Щитовидная железа, – сказала она. – Воспаление. Врач сказал не трогать, но я все время забываю».

Шея не врала. Врало мое предположение.

С тех пор я всегда ищу как минимум три подтверждения одного вывода. И всегда помню, что самое правдивое объяснение – обычно самое простое. Человек потирает лоб не потому, что пытается вспомнить ложь, а потому что у него болит голова. Скрещивает руки не от защиты, а потому что в комнате холодно. Отводит взгляд не от стыда, а потому что на стене за вашей спиной висит сломанные часы, и он пытается понять, который час.

Невербальное чтение – это не детектор лжи. Это способ увидеть человека целиком. Его страхи, надежды, сомнения, усталость, боль. Все то, что он не говорит вслух – иногда потому что не хочет, иногда потому что не может, а иногда потому что сам не знает.

Когда я смотрю на человека сейчас – спустя двадцать пять лет работы – я не вижу набор сигналов. Я вижу историю. Историю, написанную на его лице морщинами, в его теле – осанкой, в его руках – мозолями и шрамами, в его глазах – тем, что принято называть выражением.

У каждого человека есть свой базовый рисунок. Свой почерк движений. Своя грамматика жестов. И если вы научитесь читать этот язык, человек перед вами перестанет быть загадкой.

Он станет просто человеком.

Таким же, как вы.

Упражнение: «Сканирование лица за 10 секунд»

Встаньте перед зеркалом. Или включите камеру телефона. Или просто найдите фото человека, которого вы никогда не видели. У вас есть десять секунд.

За это время нужно заметить:

1. Симметричны ли брови? Левая выше правой? Или наоборот?
2. Есть ли асимметрия в улыбке? Один уголок губ поднимается быстрее другого?

3. Какая часть лица кажется более «живой» – верхняя (лоб, брови) или нижняя (губы, подбородок)?

4. Куда направлен взгляд? Прямо в объектив? Чуть в сторону? Вниз?

5. Есть ли напряжение в мышцах шеи? Видны ли сухожилия?

Не интерпретируйте. Просто фиксируйте.

Повторите это упражнение десять раз с разными лицами. Через неделю вы начнете замечать эти детали автоматически – без секундомера, без сознательного усилия. Ваш мозг перестроится с «смотрения» на «видение».

Это первый шаг.

## Глава 2. Зачем нужно читать людей

В 1998 году меня вызвали на место ограбления банка. Случай был рядовой: двое в масках, пистолет, полтора часа переговоров, сдались без жертв. Моя задача состояла в том, чтобы оценить, говорит ли правду задержанный, утверждавший, что он – случайный прохожий, которого схватили и заставили участвовать.

Я сидел в комнате и смотрел на парня, которому было девятнадцать лет. У него тряслись пальцы. Он кусал губу до крови. Отвечал на вопросы слишком быстро, захлебываясь словами, будто боялся, что его прервут.

Классический портрет запуганного сообщника.

Я уже собирался ставить подпись в протоколе, когда заметил одну деталь. Когда он говорил о «человеке, который его заставил», его зрачки не расширялись. Страх обычно расширяет зрачки – это реакция вегетативной нервной системы, ее невозможно подделать. Но здесь зрачки оставались нормальными, даже суженными.

Зато они расширились, когда он описывал интерьер банка. Пол. Стены. Расположение камер.

Он не боялся сообщника. Он боялся, что я не поверю его легенде.

Я задал один вопрос: «Какого цвета были глаза у человека, который держал пистолет?»

Пауза. Три секунды. Он посмотрел вверх и влево – классическое движение «конструирования образа». Потом ответил: «Карие».

Человек, который действительно видел лицо нападавшего без маски, не вспоминает цвет глаз. Он запоминает выражение лица, оружие, голос. Цвет глаз – деталь, которую придумывают, чтобы звучать убедительно.

Через двадцать минут он признался, что был третьим участником ограбления, а не жертвой.

Я вышел из комнаты и увидел его мать. Она сидела на скамье в коридоре, сжимая в руках пластиковый пакет со сменной одеждой. Ей не говорили, что сын сознался. Она просто ждала.

Я не должен был с ней разговаривать. Не моя работа. Но я посмотрел на ее руки – пальцы, вцепившиеся в ручки пакета, побелели от напряжения. На глаза – сухие, без слез, но с таким выражением, которое бывает у людей, которые уже знают правду, но боятся услышать ее вслух.

– Он соврал вам? – спросила она.

Я не ответил.

– Я знаю, – сказала она. – Я всегда знаю, когда он врет. Еще в детстве. Он опускал подбородок и смотрел исподлобья. Сейчас тоже так сделал, когда выводили. Я все вижу.

Она не была агентом ФБР. Она была матерью. И она читала своего сына так, как не прочтает ни один профайлер.

Зачем нужно читать людей?

Ответ кажется очевидным: чтобы распознавать ложь. Чтобы защитить себя от манипуляций. Чтобы выигрывать в переговорах. Чтобы не быть обманутым в любви, бизнесе, дружбе.

Все это правда. Но только вершина айсберга.

На самом деле мы читаем людей не для того, чтобы видеть их насквозь. Мы читаем людей, чтобы видеть их целиком. Чтобы замечать боль, которую они прячут за улыбкой. Страх, который маскируют бравадой. Одиночество, которое скрывают за занятостью. Любовь, которую боятся выразить словами.

Когда вы научитесь читать невербальные сигналы, вы перестанете верить словам. Вы начнете верить тому, что стоит за словами. И это не сделает вашу жизнь проще. Это сделает ее сложнее, объемнее, глубже.

Вы увидите, что ваш начальник, который кричит на вас, на самом деле панически боится провалить проект. Что ваш партнер, который молчит весь вечер, не злится на вас, а переживает неудачу на работе. Что ваш ребенок, который говорит «все нормально», прижимает к груди игрушку, как щит.

И вы перестанете обижаться на слова. Потому что увидите – за ними совсем другое.

Я читаю людей не для того, чтобы уличить их во лжи. Я читаю людей, потому что хочу их понять. А понять человека, слушая только его слова, невозможно. Слова – это то, что он хочет, чтобы вы знали. Невербалика – это то, что он есть на самом деле.

Разница между этими двумя вещами – и есть пространство для подлинной встречи.

Упражнение: «Дневник наблюдений»

Заведите блокнот или заметку в телефоне. В течение недели записывайте три случая в день, когда вы заметили несоответствие между словами человека и его невербальным поведением.

Пример: коллега говорит «я рад тебя видеть», но при этом не поворачивает корпус в вашу сторону.

Пример: друг говорит «у меня все хорошо», но постоянно потирает предплечье.

Пример: продавец говорит «это лучшая модель», но при упоминании цены его зрачки сужаются.

Не делайте выводов. Не обвиняйте. Просто фиксируйте.

Через неделю перечитайте записи. Вы увидите, что большинство этих людей не пытались вас обмануть. Они просто не умели или не хотели говорить о своем состоянии прямо. Они защищались. Стеснялись. Боялись показаться слабыми.

Это упражнение – не тренировка детектора лжи. Это тренировка эмпатии.

### Глава 3. Три уровня наблюдения

Когда я преподавал в академии, ко мне приходили стажеры, которые хотели научиться «читать людей за секунду». Их раздражала медлительность анализа. Им казалось, что настоящий профессионал должен смотреть на человека и мгновенно выдавать диагноз: врет – не врет, виновен – не виновен, опасен – безопасен.

Я объяснял: так не работает.

Видение – не вспышка, а процесс. Даже самый опытный профайлер не делает выводы мгновенно. Он просто научился проходить три уровня наблюдения так быстро, что это кажется интуицией.

Первый уровень – макронаблюдение.

Это то, что видно невооруженным глазом с расстояния трех метров. Общая поза, положение корпуса, направление стоп, крупные жесты. На этом уровне вы оцениваете не детали, а общий рисунок.

Человек сидит, откинувшись на спинку стула – расслаблен или демонстрирует уверенность. Скрестил руки на груди – закрытая поза. Ступни направлены к двери – хочет уйти. Наклонен вперед – заинтересован.

Макронаблюдение дает контекст. Оно отвечает на вопрос: что происходит прямо сейчас? Второй уровень – микронаблюдение.

Это детали. Мимические движения, микровыражения, адаптеры, движения глаз. Для этого уровня нужна дистанция ближе полутора метров или хорошая оптика.

На этом уровне вы замечаете, что расслабленная поза не совпадает с напряженными мышцами шеи. Что открытые ладони сочетаются с повернутым внутрь большим пальцем. Что прямая осанка сопровождается мелкой дрожью в коленях.

Микронаблюдение дает нюансы. Оно отвечает на вопрос: что на самом деле чувствует этот человек?

Третий уровень – контекстуальное восприятие.

Это самый сложный и самый важный уровень. Здесь вы перестаете смотреть на изолированного человека и начинаете видеть его в системе координат.

Контекст – это время суток и уровень шума в помещении. Это температура воздуха и жесткость стула. Это события, произошедшие за час до вашей встречи. Это культурные нормы и социальный статус. Это отношения между собеседниками. Это история конкретного человека.

Без контекста любые выводы бессмысленны.

Я видел, как начинающие профайлеры объявляли свидетеля лжецом только потому, что он потел во время допроса. Они не учитывали, что в комнате было плюс тридцать, кондиционер сломался, а свидетель носил шерстяной пиджак.

Я видел, как опытные следователи ошибочно принимали культурную норму за признак вины – например, отсутствие прямого зрительного контакта у выходцев из Азии.

Контекстуальное восприятие отвечает на вопрос: почему этот человек ведет себя именно так?

Три уровня работают вместе, как линзы микроскопа. Вы начинаете с малого увеличения, чтобы увидеть общую картину. Потом увеличиваете, чтобы рассмотреть детали. Потом отстраняетесь, чтобы поместить увиденное в рамку.

Ни один уровень не важнее других. Без макронаблюдения вы утонете в деталях. Без микронаблюдения пропустите главное. Без контекстуального восприятия сделаете ложные выводы.

Вот пример из практики.

Женщина, тридцать два года, дает показания по делу об изнасиловании. Макронаблюдение: сидит ссутулившись, плечи опущены, голова наклонена вниз, руки сжаты в замок на коленях. Классическая поза жертвы.

Микронаблюдение: при упоминании имени подозреваемого у нее на мгновение дергается левая бровь. Зрачки расширяются. Губы сжимаются, потом расслабляются. Пальцы сильнее сцепляются в замок, костяшки белеют.

Контекст: она уже давала показания три раза за последние два месяца. Каждый раз ее показания подвергали сомнению. Адвокат подозреваемого сидит в двух метрах от нее и не сводит с нее глаз. У нее хроническая мигрень, и последние три дня она не спала больше четырех часов.

Что мы видим? Страх? Да. Но страх не обязательно означает ложь. С таким же успехом это может быть страх перед несправедливым приговором, страх перед агрессивным адвокатом, страх, что ей снова не поверят.

Три уровня наблюдения не дают окончательного ответа. Они дают объемную картину. А решение – за вами.

Упражнение: «Трехуровневый анализ»

Выберите видео с публичным выступлением – пресс-конференция, интервью, судебное заседание. Желательно, чтобы человек говорил не менее пяти минут.

Первый просмотр: макронаблюдение. Отключите звук. Смотрите только на позу, крупные жесты, перемещения в пространстве. Запишите три наблюдения.

Второй просмотр: микронаблюдение. Включите звук, но смотрите только на лицо. Замедляйте видео, если нужно. Запишите три микродвижения, которые вы заметили.

Третий просмотр: контекст. Кто этот человек? Где происходит событие? Кто его собеседники? Что произошло до этого момента? Запишите три фактора контекста, которые могут влиять на поведение.

Сопоставьте наблюдения. Есть ли противоречия? Совпадения? Что новый уровень добавляет к предыдущему?

Не делайте окончательных выводов. Просто тренируйте навык переключения между уровнями.

#### Глава 4. Базовые принципы поведенческой лингвистики

Когда я впервые попал в отдел поведенческого анализа, мой наставник дал мне стопку видеозаписей и сказал: «Смотри. Не думай. Просто смотри».

Я смотрел неделю. Люди говорили, двигались, жестикулировали, улыбались, хмурились. Я пытался запоминать, систематизировать, раскладывать по полочкам. На восьмой день у меня случилось то, что можно назвать инсайтом.

Я перестал видеть жесты. Я начал видеть предложения.

Невербальное поведение – это язык. У него есть своя грамматика, синтаксис, лексика. Как и в устной речи, здесь есть отдельные «слова» – жесты, выражения, позы. Есть «фразы» – последовательности движений, объединенные общим смыслом. Есть «предложения» – законченные невербальные высказывания. И есть «диалоги» – обмен невербальными сигналами между людьми.

Как и в любом языке, здесь есть синонимы (разные жесты, выражающие одну эмоцию), антонимы (противоположные позы), идиомы (культурно-специфичные жесты), диалекты (профессиональные или возрастные особенности).

И, как в любом языке, здесь есть носители – люди, которые говорят на невербалике свободно, не задумываясь. И есть изучающие – те, кто пытается контролировать свои жесты и выглядит неестественно.

Первый принцип: невербальный язык всегда правдивее вербального.

Слова проходят через кору головного мозга – мы обдумываем, редактируем, цензурируем то, что собираемся сказать. Невербалика управляется подкорковыми структурами. Она вылетает раньше, чем сознание успеет ее подавить или изменить.

Поэтому когда человек говорит «я спокоен», а его большой палец потирает указательный – классический жест стресса – верьте пальцу. Слова могут лгать. Тело – почти никогда.

Второй принцип: невербальный язык контекстуален.

Жест не существует в вакууме. Скрещенные руки в переполненном автобусе – это защита личного пространства. Скрещенные руки на переговорах – это несогласие. Скрещенные руки в холодной комнате – это просто попытка согреться.

Одно и то же движение может означать противоположные вещи в разных ситуациях. Потирание подбородка – и жест размышления, и признак сомнения, и просто привычка. Чтобы понять значение, нужно видеть контекст.

Третий принцип: невербальный язык системен.

Отдельный жест редко несет достоверную информацию. Информацию несет кластер – группа движений, объединенных во времени и пространстве.

Человек, который говорит неправду, не просто отводит взгляд. Он одновременно может изменить позу, начать потирать руку, учащить дыхание, изменить тембр голоса. Ни один из этих сигналов по отдельности не является надежным. Вместе они создают паттерн.

Ищите не отдельные признаки, а системы признаков.

Четвертый принцип: невербальный язык индивидуален.

У каждого человека есть свой «акцент» – уникальные особенности невербального поведения, сформированные воспитанием, культурой, профессией, травмами, привычками.

Один человек в стрессе начинает говорить быстрее. Другой – медленнее. Третий – заикается. Четвертый – замолкает. Пятый – смеется. Нет универсального «сигнала стресса». Есть отклонение от базового поведения конкретного человека.

Поэтому первое, что делает профессиональный наблюдатель – устанавливает базовую линию. Как этот человек ведет себя в спокойном состоянии? Как говорит, двигается, дышит, когда не испытывает давления? Только зная норму, можно заметить отклонение.

Пятый принцип: невербальный язык можно изучать.

Многие думают, что способность «читать людей» – врожденный дар. Это неправда. Да, есть люди с высоким природным эмпатическим интеллектом. Но системное, надежное, воспроизводимое чтение – это навык. Как игра на фортепиано или вождение автомобиля.

Сначала вы заучиваете ноты. Потом учитесь складывать их в аккорды. Потом ваши пальцы запоминают движения, и вы перестаете думать о клавишах. Вы просто играете.

Так же и с невербаликой. Сначала вы запоминаете, что расширенные зрачки могут означать интерес, а сведенные брови – гнев. Потом учитесь замечать эти сигналы в реальном времени. Потом перестаете их замечать как отдельные сигналы – вы просто видите интерес или гнев.

Это занимает время. Но это доступно каждому.

Упражнение: «Немой диалог»

Включите любой фильм или сериал на незнакомом языке. Отключите звук. Смотрите только на невербальное взаимодействие персонажей в течение пяти минут.

Ответьте на вопросы:

1. Кто в этой сцене доминирует? Как вы это определили?
2. Какие отношения между персонажами? Близкие, формальные, враждебные?
3. Что чувствует каждый персонаж в начале сцены? В конце?
4. Произошло ли изменение в их отношениях за эти пять минут?

Включите звук. Проверьте свои предположения.

Это упражнение тренирует восприятие невербального языка как целостной системы, а не набора изолированных сигналов.

## Глава 5. Ошибки начинающих

Я совершил все возможные ошибки в чтении людей. Некоторые – в начале карьеры, некоторые – совсем недавно. Я до сих пор ошибаюсь. Важно не избегать ошибок – это невозможно. Важно знать их в лицо и уметь вовремя остановиться.

Вот семь самых распространенных заблуждений, которые мешают видеть человека.

Ошибка первая: вера в универсальность жестов.

Существуют популярные списки: «скрещенные руки – закрытость», «взгляд вправо – ложь», «потирание носа – сомнение». Эти списки вредны, потому что создают иллюзию знания там, где его нет.

Скрещенные руки могут быть просто удобной позой. Взгляд вправо у левши – признак воспоминания, а не конструирования. Потирание носа – аллергия, насморк, усталость.

Нет жестов, которые означают одно и то же у всех людей во всех ситуациях. Есть только вероятности. И даже высокая вероятность – не гарантия.

Ошибка вторая: игнорирование контекста.

Я уже приводил пример с холодной комнатой. Вот еще один: человек часто смотрит на часы. Вы решаете, что ему скучно и он хочет уйти. А он просто опаздывает на встречу с начальником.

Контекст – не дополнение к наблюдению. Контекст – это половина наблюдения.

Ошибка третья: переоценка микровыражений.

Микровыражения – мощный инструмент. Но они делятся доли секунды. Их легко пропустить. Еще легче – увидеть то, что хочешь увидеть.

Я наблюдал, как стажеры «обнаруживали» микровыражения гнева на лицах абсолютно спокойных людей. Они так хотели найти ложь, что мозг дорисовывал нужные сигналы там, где их не было.

Микровыражения – это улика. Но одну улику нельзя класть в основу обвинения.

Ошибка четвертая: эффект предвзятости подтверждения.

Это главный враг наблюдателя. Мы сформулировали гипотезу («этот человек врет») и начинаем замечать только те сигналы, которые ее подтверждают. Все, что противоречит гипотезе, мы игнорируем, забываем, интерпретируем искаженно.

Противодействие простое: прежде чем делать вывод, сознательно ищите опровергающие доказательства. Если вы подозреваете ложь – найдите три признака, которые говорят об искренности. Если вы верите человеку – найдите три сигнала, которые могут указывать на обман.

Если опровергающие доказательства находятся с трудом – ваша гипотеза скорее верна. Если они находятся легко и сразу – скорее всего, вы ошибаетесь.

Ошибка пятая: игнорирование базовой линии.

Вы встретили человека, который избегает зрительного контакта. Вы делаете вывод: он что-то скрывает, ему стыдно, он врет.

Но вы не знаете, как этот человек ведет себя в обычной жизни. Может быть, он всегда так смотрит – из-за врожденной особенности, воспитания, социальной тревожности. Без базовой линии ваше наблюдение ничего не стоит.

Ошибка шестая: нарративная ловушка.

Наш мозг обожает истории. Мы не можем видеть разрозненные факты – мы автоматически связываем их в повествование. «Он потер нос, отвел взгляд, изменил позу – значит, он вспомнил что-то неприятное, возможно, связанное с его детством, где отец...» Стоп.

Вы не знаете, что он вспомнил. Вы даже не знаете, вспомнил ли он вообще что-то. Вы просто придумали историю, которая связала три случайных движения.

Невербальные сигналы – это данные, а не сюжет. Не придумывайте романы там, где достаточно статистики.

Ошибка седьмая: уверенность в своей непогрешимости.

Самая опасная ошибка. Чем дольше вы работаете, чем больше у вас опыта, чем чаще ваши прогнозы сбываются – тем сильнее соблазн поверить, что вы видите людей насквозь. Что ваша интуиция неподвластна ошибкам.

Это неправда. Интуиция – это быстрый, автоматизированный анализ, основанный на прошлом опыте. Она бывает точной. Но она бывает и катастрофически ошибочной – особенно когда вы сталкиваетесь с ситуациями, которых раньше не встречали.

Единственное противоядие – сомнение. Постоянное, систематическое, методичное сомнение в собственных выводах. Не парализующее, а проверяющее. Я вижу – но достаточно ли я видел? Я уверен – но на каких основаниях? Я знаю – но откуда я это знаю?

Двадцать пять лет назад я думал, что научился читать людей. Сейчас я знаю, что только учусь. И это знание – единственное, что отличает меня от самоуверенного новичка.

Упражнение: «Карта ошибок»

Вспомните три случая из вашей жизни, когда вы ошиблись в оценке человека. Не важно, где это произошло – на работе, в личных отношениях, в случайной встрече.

Для каждого случая ответьте на вопросы:

1. Какой именно вывод я сделал?
2. Какие сигналы привели меня к этому выводу?
3. Какая из семи ошибок здесь сработала?
4. Что я мог бы сделать иначе?

Запишите ответы. Перечитайте через месяц. Вы увидите, что большинство ваших ошибок укладывается в эти семь категорий. Осознание паттерна – первый шаг к его разрушению.

## ЧАСТЬ ВТОРАЯ: ЛИЦО – ЗЕРКАЛО, КОТОРОЕ НЕ ЛЖЕТ

### Глава 6. Микровыражения: окно в подсознание

В 1966 году психолог Пол Экман поехал в Новую Гвинею изучать племя форе, которое никогда не контактировало с западной цивилизацией. Он показывал им фотографии американцев с разными выражениями лица и просил назвать эмоцию. Форам не знали английского, не видели телевизора, не читали журналов. Но они безошибочно определяли гнев, страх, удивление, печаль, радость, отвращение.

Экман сделал вывод: базовые эмоции универсальны. Они не зависят от культуры, воспитания, образования. Это биология. Мышцы лица сокращаются одинаково у папуаса в джунглях и у банкира на Уолл-стрит.

Но есть нюанс. Мы научились подавлять эти сокращения. Ребенок, которому сказали «не смей улыбаться на похоронах», сжимает губы. Мужчина, который не хочет показать страх, напрягает челюсть. Женщина, скрывающая отвращение, опускает взгляд.

Подавить эмоцию можно. Но стереть ее полностью – нельзя. Остаются следы. Доли секунды, когда лицо говорит правду, прежде чем сознание наденет маску.

Это и есть микровыражения.

Что такое микровыражение

Микровыражение – это полное выражение эмоции, которое длится от 1/25 до 1/5 секунды. Оно возникает, когда человек испытывает сильное чувство и пытается его скрыть или подавить. Сознание не успевает вмешаться – эмоция прорывается наружу на мгновение и тут же исчезает, сменяясь нейтральным или социально приемлемым выражением.

Большинство людей не замечают микровыражений в реальном времени. Мозг не приспособлен обрабатывать информацию, которая длится меньше десятой доли секунды. Мы видим только маску. Но подсознание – видит всё.

Вы когда-нибудь чувствовали к человеку необъяснимую неприязнь, хотя он был вежлив и улыбчив? Или доверие к тому, кто не сделал ничего особенного? Скорее всего, вы уловили микровыражение. Не осознали, не идентифицировали, просто почувствовали.

Микровыражения – это язык, на котором наше подсознание говорит с подсознанием другого человека. Задача наблюдателя – сделать этот язык сознательным.

Шесть базовых эмоций

За пять десятилетий исследований Экман и его последователи выделили шесть эмоций, которые имеют универсальные мимические паттерны. Позже добавили седьмую – презрение. Но для начала достаточно шести.

**Гнев.** Брови сведены и опущены, между ними вертикальные складки. Веки напряжены. Губы плотно сжаты или разомкнуты в оскале. Ноздри могут расширяться. Взгляд – прямой, жесткий, «сверлящий».

Микровыражение гнева часто маскируют улыбкой. Человек улыбается, но на долю секунды его брови опускаются, глаза сужаются. Получается «улыбка с холодными глазами». Если вы это видите – знайте: вас не любят, даже если говорят приятные слова.

**Страх.** Брови подняты и сведены, образуя горизонтальные морщины на лбу. Верхние веки подняты, нижние – напряжены. Рот приоткрыт, уголки губ оттянуты назад. Челюсть опущена.

Главное отличие страха от удивления – брови. В страхе они сведены к переносице, в удивлении – подняты дугой. И рот: в страхе он растянут горизонтально, в удивлении – округлен.

**Отвращение.** Нос сморщен, как от неприятного запаха. Верхняя губа поднята, нижняя – может быть приподнята или опущена. Щеки напряжены. Брови опущены. Глаза сужены.

Отвращение – не только к еде. Мы испытываем отвращение к людям, идеям, поступкам. Микровыражение отвращения на лице собеседника, который говорит «я вас уважаю», – почти стопроцентный признак лицемерия.

**Удивление.** Брови подняты дугой, кожа под ними растянута. Горизонтальные морщины на лбу. Веки расслаблены – верхние приподняты, нижние опущены, открывая белок над и под радужкой. Челюсть опущена, губы и зубы разомкнуты.

Удивление – самая короткая эмоция. Оно длится не больше секунды. Если человек изображает удивление дольше – это игра.

**Радость.** Уголки губ подняты вверх и оттянуты назад. От внешних уголков глаз к вискам тянутся морщинки – «гусиные лапки». Щеки подняты. Нижние веки приподняты, сужая глаза. Брови и лоб расслаблены.

Искреннюю радость выдают глаза. Можно улыбнуться ртом, не задействуя мышцы вокруг глаз. Такая улыбка называется социальной – она говорит: «я соблюдаю этикет», а не «я счастлив вас видеть». Настоящая радость всегда морщит глаза.

**Печаль.** Внутренние уголки бровей приподняты и сведены. Кожа под бровями образует треугольную складку. Уголки губ опущены. Нижняя губа может приподниматься вверх, подбородок напрягаться, образуя «подушечку». Веки опущены, взгляд вниз.

Печаль – самая медленная эмоция. Она нарастает постепенно и медленно угасает. Ее трудно имитировать – особенно движение бровей. Если вы видите опущенные уголки губ, но брови расслаблены – скорее всего, это не печаль, а усталость или плохое настроение.

#### Как тренировать распознавание

Когда я начинал учиться микровыражениям, я купил набор фотографий Экмана и рассматривал их по вечерам. Брал карточку, закрывал рукой нижнюю часть лица, пытался угадать эмоцию по глазам. Потом закрывал глаза, смотрел на рот. Потом смотрел целиком.

Через месяц я мог определять базовые эмоции с закрытыми глазами – по одному только движению бровей.

Сейчас есть приложения и онлайн-курсы. Но главный тренажер – реальная жизнь. Разговоры с коллегами, телевизионные интервью, случайные прохожие. Каждый раз, когда вы видите лицо, задавайте вопрос: что этот человек сейчас чувствует? Не гадайте – всматривайтесь.

Через полгода такой практики вы начнете замечать микровыражения в реальном времени. Не все, не всегда. Но достаточно, чтобы понять главное: люди гораздо честнее, чем кажутся.

### Комбинированные микровыражения

Редко бывает так, что человек испытывает только одну эмоцию. Чаще эмоции смешиваются. Гнев и страх одновременно. Печаль и отвращение. Радость и удивление.

Лицо отражает эту смесь. Брови могут показывать гнев, а рот – печаль. Или верхняя часть лица выражает страх, а нижняя – отвращение.

Как читать такие противоречивые сигналы? Искать доминирующую эмоцию. Та, которая длится дольше, проявляется ярче, захватывает больше мышц. Вторичная эмоция – как приправа к основному блюду. Она меняет вкус, но не отменяет главного ингредиента.

Пример: мужчина говорит жене, что не против, чтобы она уехала в командировку. На его лице – улыбка радости, длящаяся полторы секунды. Но в первую десятую секунды его брови опускаются и сходятся. Гнев, подавленный мгновенно.

Что он чувствует на самом деле? Радость? Или гнев, который он пытается замаскировать радостью?

Ответ дает контекст. Если он всегда ревновал и контролировал – скорее всего, гнев настоящий, а радость фальшивая. Если он поддерживает карьеру жены – возможно, он действительно рад, но испытывает краткий укол раздражения из-за того, что останется один.

Комбинированные выражения – это не головоломка, которую нужно разгадать. Это подсказка, куда направить следующие вопросы.

### Контекст и культурные различия

В Японии не принято открыто выражать негативные эмоции. Японец, которому сообщили об увольнении, улыбнется и поклонится. Его микровыражение страха или гнева будет длиться короче, чем у американца. И оно будет быстрее замаскировано социально приемлемой эмоцией.

Это не значит, что японцы лучше скрывают эмоции. Это значит, что их культура требует более жесткого контроля. Биология та же – проявления разные.

То же с зрительным контактом. В западных культурах прямой взгляд – признак искренности. В некоторых азиатских – неуважение. В арабских – интенсивный зрительный контакт означает интерес и доверие.

Нет универсальных правил интерпретации. Есть только универсальные мышцы. Как они сокращаются – общечеловечно. Когда, где и перед кем им позволено сокращаться – культурно специфично.

Поэтому прежде чем делать выводы об эмоциях человека, узнайте его культурный код. Или хотя бы помните, что этот код существует.

### Упражнение: «Угадай эмоцию»

Найдите в интернете стопку фотографий лиц крупным планом. Желательно – кадры из фильмов, новостей, документальной хроники. Не постановочные студийные портреты, а реальные моменты.

Для каждой фотографии:

1. Закройте нижнюю часть лица. По глазам и бровям определите эмоцию.
2. Закройте верхнюю часть лица. По рту и подбородку определите эмоцию.
3. Посмотрите целиком. Совпадают ли ваши определения? Если нет – что доминирует?
4. Проверьте себя – найдите информацию о контексте снимка. Подтвердилась ли ваша гипотеза?

Делайте это упражнение каждый день по 10 минут. Через месяц вы будете замечать микровыражения в живом общении.

## Глава 7. Глаза: зеркало правды и лжи

В 1987 году я сидел в машине напротив дома человека, которого подозревали в серийных поджогах. Мы не могли получить ордер, не могли войти. Мы могли только наблюдать.

Он вышел на крыльцо в шесть утра, поднял лицо к солнцу и закрыл глаза. Его зрачки – я видел это в бинокль – сузились до булавочных головок. Не от света – от удовольствия. Он улыбался. Не ртом – только глазами.

Я тогда еще не знал, что через два года он признается в двенадцати поджогах. Но в тот момент я понял: этот человек любит смотреть на огонь. И любит тепло.

Глаза не врут. Не потому, что их нельзя обмануть – можно. Актеры умеют плакать по команде, политики – смотреть прямо и твердо, продавцы – изображать заинтересованность. Но глаза выдают то, что мы не контролируем: ширину зрачка, частоту моргания, направление первого взгляда.

Это окна не в душу – в ствол мозга. Туда, где решения принимаются раньше, чем сознание успевает сказать «нет».

Движения глаз и когнитивная нагрузка

В популярной психологии существует теория, что направление взгляда выдает тип мышления. Взгляд вверх-влево – воспоминание реальных образов. Вверх-вправо – конструирование образов. В стороны – слуховая память. Вниз-влево – внутренний диалог. Вниз-вправо – телесные ощущения.

Эта теория частично работает. Частично.

Правда: когда человек вспоминает реальное событие, его глаза часто двигаются иначе, чем когда он придумывает. Мозг действительно задействует разные зоны для разных типов мышления.

Неправда: существует универсальная карта направлений, работающая для всех. Левши и правши используют разные паттерны. Натренированные лжецы умеют имитировать «взгляд воспоминания». Некоторые люди просто имеют привычку смотреть в определенную сторону, независимо от того, что они делают.

Как использовать эту информацию? Осторожно.

Заметив, что человек отводит глаза в сторону перед ответом на вопрос, не спешите объявлять его лжецом. Но запомните это направление. Через несколько вопросов, когда вы спросите о нейтральных, легко проверяемых вещах, посмотрите, куда движутся его глаза.

Паттерн важнее отдельного движения. Если при воспоминании реальных фактов он стабильно смотрит в одну зону, а при ответах на ключевые вопросы – в другую, это сигнал. Не доказательство, но сигнал.

Зрачки и эмоциональное возбуждение

Зрачки расширяются не только в темноте. Они расширяются, когда мы видим что-то интересное, привлекательное, пугающее. Любое эмоциональное возбуждение – позитивное или негативное – заставляет зрачки увеличиваться.

Торговцы бриллиантами знают это столетиями. Они смотрят не на камни, а на глаза покупателя. Зрачки расширились при виде кольца – можно называть цену выше.

Но зрачки расширяются и при страхе, и при гневе, и при сексуальном влечении. Контекст решает, что именно означает расширение.

Вот пример из переговорной практики. Мы обсуждали условия контракта. Оппонент сидел с каменным лицом, не проявляя эмоций. Но каждый раз, когда речь заходила о сумме неустойки, его зрачки заметно расширились. Я не знал, боится он этой суммы или считает ее недостаточной. Я просто понял: здесь эмоционально значимая точка. Через час выяснилось, что его компания уже нарушила аналогичный контракт и боится повторных санкций.

Зрачки не дают ответов. Они дают направления.

### Моргание: частота как индикатор стресса

Средний человек моргает 15-20 раз в минуту. В состоянии стресса частота может увеличиваться до 50-60 раз. При интенсивной лжи – до 80-100.

Почему? Потому что ложь – это когнитивно сложная задача. Мозг работает на пределе, и веки начинают двигаться быстрее, пытаясь «перезагрузить» изображение. Кроме того, сухость глаз от учащенного дыхания тоже провоцирует моргание.

Но есть нюанс. Некоторые люди в стрессе, наоборот, моргают реже. Они входят в состояние гиперфокуса – «прицеливаются» взглядом, как хищник перед броском. Это тоже признак напряжения, но другого типа.

Как отличить стресс от привычки? Снова – базовая линия. Начните разговор с нейтральных тем. Сосчитайте, сколько раз собеседник моргнул за первую минуту. Это его норма. Когда перейдете к острым вопросам, считайте снова. Отклонение от нормы – информация.

### Уклонение взгляда: стыд или тактика?

Ребенок, который разбил вазу, отводит глаза, потому что ему стыдно. Муж, изменяющий жене, отводит глаза, потому что боится разоблачения. Переговорщик, услышавший невыгодное предложение, отводит глаза, потому что обдумывает контрход.

Одно действие – три разных причины.

Стыдливое уклонение взгляда обычно сопровождается опусканием головы, сутулостью, возможно – покраснением. Страх разоблачения – быстрыми, «вороватыми» движениями глаз, короткими взглядами в сторону выхода. Тактическое уклонение – прямым, твердым взглядом в момент, когда человек говорит, и отведенным – когда слушает.

Разницу можно почувствовать только с практикой. И только если вы не фокусируетесь на одном сигнале, а видите всю картину.

### Имитация зрительного контакта

Хорошие лжецы знают, что прямой взгляд ассоциируется с честностью. Поэтому они смотрят в глаза. Слишком пристально. Слишком долго. Не моргая.

Естественный зрительный контакт – это цикл. Вы смотрите в глаза собеседнику 3-5 секунд, отводите взгляд на 1-2 секунды, возвращаетесь. Этот цикл не осознается, но соблюдается большинством людей в комфортном разговоре.

Лжец, который «держит» взгляд непрерывно, нарушает этот цикл. Он не отводит глаза, потому что боится, что это сочтут признаком обмана. В результате его взгляд становится неестественно жестким, «гипнотическим».

Еще один признак фальшивого контакта – несовпадение направления. Человек смотрит вам в глаза, но его голова повернута чуть в сторону. Или он смотрит в точку между ваших глаз, а не в сами глаза. Или его взгляд «плавает», не может зафиксироваться.

Имитация честности всегда требует усилий. А усилия оставляют следы.

### Упражнение: «Дневник взглядов»

В течение недели в любом разговоре дольше трех минут обращайтесь внимание на глаза собеседника. Не интерпретируйте – просто фиксируйте.

Записывайте:

1. Как часто собеседник смотрит вам в глаза?
2. Меняется ли частота взгляда в зависимости от темы?
3. Расширяются или сужаются зрачки на определенных вопросах?
4. Какова обычная частота моргания? Ускоряется ли она?
5. Куда направлен взгляд, когда человек отворачивается?

В конце недели посмотрите на записи. Вы увидите, что у каждого человека есть свой «глазной почерк». Кто-то смотрит прямо и редко моргает. Кто-то постоянно бегаёт глазами. Кто-то смотрит в пол, когда говорит о себе.

Это не оценки. Это данные.

## Глава 8. Руки и жесты: язык тела в движении

В 2004 году я допрашивал мужчину, подозреваемого в похищении ребенка. Он сидел напротив меня, спокойный, уверенный, с открытым лицом. На все вопросы отвечал четко, без запинки. Его голос не дрожал. Его взгляд не уклонялся.

Я уже собирался завершить допрос, когда заметил его левую руку. Она лежала на столе, расслабленная, пальцы чуть согнуты. Совершенно неподвижная. Идеально контролируемая.

Но большой палец – только большой палец – медленно, ритмично потирал указательный.

Это движение называется «адаптер самоутешения». Мы делаем его, когда испытываем стресс, в детстве – когда держим мамину руку. Во взрослом возрасте оно трансформируется в потирание пальцев, поглаживание запястья, касание шеи.

Его тело говорило: «мне страшно». Его лицо говорило: «мне нечего бояться».

Я задал еще один вопрос – не о похищении, о его детстве. Большой палец замер. Потом задвигался быстрее.

Через час он признался.

Руки – самая «разговорчивая» часть тела. Мы учимся управлять лицом с детства – «не хмурься», «улыбнись бабушке», «не строй рожи». Рукам такого обучения не хватает. Они выдают нас постоянно.

Жесты-утешители (адаптеры)

Адаптеры – это движения, которые мы совершаем для самоуспокоения. Они не имеют коммуникативной цели, мы их не осознаем. Они просто помогают нам справиться с напряжением.

Самые распространенные адаптеры:

Касание шеи. Ладонь прикрывает яремную ямку или поглаживает заднюю поверхность шеи. Это жест неуверенности, страха, попытки защитить уязвимое место. Часто появляется, когда человек слышит то, с чем не согласен, или говорит то, во что сам не верит.

Потирание рук. Ладонь гладит тыльную сторону другой руки, пальцы массируют пальцы. Детский жест – ребенок так успокаивает себя, когда родители ссорятся. У взрослых появляется в ситуациях ожидания, тревоги, внутреннего конфликта.

Касание лица. Потирание носа, подбородка, лба, виска. Особенно информативно касание носа – к нему прибегают, когда испытывают дискомфорт от собственных слов. Не случайно Пиноккио – персонаж с удлиняющимся носом.

Поправка одежды. Одёргивание пиджака, поправление галстука, встряхивание манжет. Если одежда не нуждается в поправке, а рука тянется к ней – это адаптер.

Игра с предметами. Вращение ручки, постукивание по столу, перекладывание бумаг. Предмет становится продолжением руки, помогающим сбросить напряжение.

Важно: один адаптер ничего не значит. Человек может потирать руку, потому что у него болят суставы. Может поправлять очки из-за привычки. Может играть с ручкой от скуки.

Но если на ключевых вопросах адаптеры учащаются, становятся интенсивнее, меняют характер – это сигнал. Особенно если обычно человек ими не злоупотребляет.

Открытые и закрытые позы

Раскрытые ладони – древний жест искренности. Мы показываем, что в руках нет оружия, что мы открыты для контакта. В средневековой живописи святые изображались с раскрытыми ладонями, обращенными к зрителю.

В современном мире открытые ладони – признак честности, готовности к диалогу, отсутствия агрессии. Продавцов учат показывать ладони, когда говорят о цене. Политики держат руки на трибуне, раскрывая их к аудитории.

Но есть нюанс. Некоторые люди держат ладони открытыми всегда – это их привычная манера. Другие научились имитировать открытость, расслабляя пальцы, но оставляя ладони развернутыми вниз или в стороны.

Истинная открытость – это не статичное положение, а движение. Человек, который искренне хочет, чтобы вы ему поверили, повернет ладони к вам в момент ключевой фразы. Он как бы протягивает вам свою честность.

Закрытые позы – руки, скрещенные на груди, сцепленные в замок, спрятанные в карманы или под стол. Это барьеры. Они не обязательно означают, что человек врет. Но они точно означают, что человек не готов к полному контакту.

Разрушить барьер можно. Задать вопрос, требующий жестикуляции. Протянуть что-то – ручку, документ, чашку кофе. Изменить собственную позу на более открытую. Люди склонны зазеркаливать – если вы откроетесь, собеседник, скорее всего, откроется в ответ.

#### Жесты-подтверждения

Кивки, согласные движения руками, наклоны головы – все это сигналы, которые мы посылаем, чтобы показать: я с вами, я слушаю, я согласен.

Искренний кивок обычно совпадает с ключевыми словами говорящего. Он может быть легким, почти незаметным. Он не требует усилий.

Симулированный кивок – слишком частый, слишком энергичный, не совпадающий по времени. Человек кивает не потому, что согласен, а потому что хочет, чтобы вы думали, будто он согласен. Его голова движется, но глаза остаются неподвижными, оценивающими.

То же с жестами согласия. Человек, который действительно принимает вашу точку зрения, использует открытые, плавные жесты. Его руки движутся в вашем направлении. Человек, который лишь имитирует согласие, делает отрывистые, рубящие движения или, наоборот, слишком плавные, «масляные».

#### Жесты доминирования

Руки на бедрах – классическая поза готовности. Тело занимает больше места, локти разведены, кисти фиксируют таз. Это поза уверенности, контроля, иногда – агрессии.

«Башня» из пальцев – кончики пальцев соединены, ладони разведены. Жест, который любят начальники, политики, профессора. Он говорит: я знаю больше, я контролирую ситуацию, я оцениваю.

Указание пальцем – прямой, обвиняющий жест. Даже если палец не направлен на конкретного человека, а просто акцентирует речь, он создает дистанцию. Указательный палец – символ обвинения.

Интересно, что жесты доминирования часто используют не те, кто действительно обладает властью, а те, кто пытается ее компенсировать. Истинный лидер может сидеть тихо, почти незаметно. Его власть не нуждается в подтверждении жестами.

#### Синхронизация движений (зазеркаливание)

Вы замечали, что в хорошей беседе люди начинают двигаться синхронно? Один скрестил ноги – через несколько секунд второй делает то же самое. Один наклонился вперед – собеседник тоже подается корпусом. Один улыбнулся – второй отвечает улыбкой.

Это зазеркаливание. Мы делаем это неосознанно, когда чувствуем доверие и симпатию. Наше тело подстраивается под тело другого человека, создавая ритмический дуэт.

Отсутствие зазеркаливания – тоже сигнал. Если вы наклоняетесь к человеку, а он отстраняется. Если вы улыбаетесь, а его лицо остается неподвижным. Если вы используете открытые жесты, а он держит руки скрещенными. Это значит: дистанция, несогласие, внутренний конфликт.

Зазеркаливание можно использовать сознательно. Мягко, ненавязчиво копируя позу и жесты собеседника, вы создаете подсознательное ощущение близости. Люди доверяют тем, кто на них похож.

Но здесь нужна осторожность. Слишком явное, быстрое копирование выглядит как насмешка. Разница должна быть в несколько секунд. И никогда не копируйте негативные жесты – скрещенные руки, напряженные плечи, сжатые кулаки. Вы не должны разделять чужой стресс – вы должны помогать его снизить.

Упражнение: «Чтение рук»

В следующий раз, когда будете смотреть телевизор, выберите человека, который говорит не менее минуты. Отключите звук. Смотрите только на его руки.

Ответьте на вопросы:

1. Как часто он использует жесты? Постоянно, эпизодически, почти никогда?
2. Какие жесты преобладают – открытые или закрытые?
3. Есть ли адаптеры? Какие именно, в какие моменты появляются?
4. Меняется ли характер жестикуляции на разных темах?
5. Синхронизированы ли жесты с ритмом речи? (Проверите потом, когда включите звук.)

Включите звук. Проверьте, совпадает ли содержание речи с характером жестов. Если человек говорит об уверенности, а руки прячет в карманы – это несоответствие. Если говорит о любви, а жесты рубящие – диссонанс.

## ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ: ТЕЛО КАК КАРТА ВНУТРЕННЕГО СОСТОЯНИЯ

### Глава 9. Поза и пространство: архитектура поведения

В 2011 году меня пригласили на переговоры о заложниках. Мужчина забаррикадировался в квартире с женой и ребенком, требовал встречи с президентом, угрожал взорвать газ. Я не был главным переговорщиком – я наблюдал со стороны, анализировал поведение.

Он стоял у окна, спиной к стене. Не сидел, не ходил, не метался – стоял. Прямой, как телеграфный столб. Руки опущены, прижаты к бедрам. Подбородок поднят, плечи расправлены.

Поза «столб». Абсолютная вертикаль, никакого наклона, никакого движения. Тело превратилось в памятник самому себе.

Я сказал старшему переговорщику: «Он не взорвет. Он слишком боится. Эта поза – не агрессия, это замирание. Он пытается удержать себя от паники».

Через час мужчина вышел сам, опустив руки, с лицом, мокрым от слез. Он не видел президента. Он просто больше не мог стоять.

## **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.