

# Оглавление

Предисловие. Я вижу, о чём вы думаете .....	7
Выражение признательности .....	13
<b>ГЛАВА ПЕРВАЯ</b>	
Овладевайте секретами невербальной коммуникации .....	19
<b>ГЛАВА ВТОРАЯ</b>	
Наше лимбическое наследие .....	45
<b>ГЛАВА ТРЕТЬЯ</b>	
Ваша главная опора в языке тела .....	87
<b>ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ</b>	
Заметки о туловище.....	131
<b>ГЛАВА ПЯТАЯ</b>	
До знания только рукой подать .....	163
<b>ГЛАВА ШЕСТАЯ</b>	
Объяснение на пальцах.....	197
<b>ГЛАВА СЕДЬМАЯ</b>	
Холст разума .....	239
<b>ГЛАВА ВОСЬМАЯ</b>	
Распознать обман .....	291
<b>ГЛАВА ДЕВЯТАЯ</b>	
Несколько мыслей в завершение .....	331

## ПРЕДИСЛОВИЕ

# Я вижу, о чём вы думаете

Марвин Карлинс, психолог

**М**ужчина сидел за столом напротив агента ФБР и терпеливо, тщательно подбирая слова, отвечал на вопросы. В деле об убийстве он не считался главным подозреваемым. Его алиби было правдоподобным, ответы звучали искренне, однако агент не торопился завершить допрос. С согласия подозреваемого ему была задана серия вопросов об оружии убийства:

«Если бы это преступление пришлось совершить вам, вы предпочли бы воспользоваться пистолетом?»

«Если бы это преступление пришлось совершить вам, вы предпочли бы воспользоваться перочинным ножом?»

«Если бы это преступление пришлось совершить вам, вы предпочли бы воспользоваться ножом для колки льда?»

«Если бы это преступление пришлось совершить вам, вы предпочли бы воспользоваться молотком?»

Один из перечисленных предметов, нож для колки льда, действительно был использован для совершения данного преступления, но эту информацию пока скрывали от общественности. Поэтому только убийца мог знать, какой из предметов стал орудием преступления. Перечисляя их по списку, агент ФБР пристально наблюдал за подозреваемым. Когда очередь дошла до ножа для колки льда, веки мужчины тяжело опустились на глаза и не поднимались, пока не был назван следующий предмет. Агент сразу же понял, что означало такое поведение век, и с этого момента «второстепенный» подозреваемый стал главным объектом расследования. Через какое-то время он сознался в совершении преступления.

Еще одна победа в послужном списке Джо Наварро, замечательного человека, на чьем счету за двадцать пять лет блестящей карьеры в ФБР, помимо этого убийцы, были десятки других разоблаченных преступников, включая матерых шпионов. Как ему удавалось выводить их на чистую воду? Если вы спросите об этом его самого, он откровенно признается: «Просто я умею читать людей».

Дело в том, что Джо посвятил всю свою профессиональную жизнь исследованию, развитию и применению науки о невербальных, то есть неречевых, средствах коммуникации. Все эти средства — выражения лица, жесты и физические движения (кинемика), положение тела (проксемика), прикосновения (хептика) и даже одежда — помогают понять, что люди думают, как они намереваются поступить и насколько их слова соответствуют истине. Это плохая новость для уголовников, террористов и шпионов, которым никакие ухищрения не помогают скрыть от его внимательного взгляда выразитель-

ные невербальные сигналы их тела («эмблемы»), раскрывающие их мысли и намерения.

С другой стороны, это очень хорошая новость для вас, дорогие читатели, потому что Джо охотно поделится с вами своими познаниями в области невербалики, которые помогли ему стать выдающимся «охотником за шпионами», «живым детектором лжи» и инструктором Академии ФБР. Он сделает это для того, чтобы вы могли лучше понимать чувства, мысли и намерения тех, кто вас окружает. В своей замечательной книге Джо научит вас, как следует вести наблюдение, распознавать и расшифровывать элементы невербального поведения людей, чтобы вы смогли успешнее с ними взаимодействовать. Одинаково полезные в профессиональной, общественной и личной жизни, эти знания значительно обогатят вашу жизнь и сделают ее более интересной.

Еще каких-нибудь пятнадцать лет назад научное сообщество встретило бы в штыки многое из того, о чем Джо рассказывает в этой своей книге. Лишь самые последние достижения технологии сканирования мозга и функциональной нейровизуализации смогли подтвердить достоверность описанных им форм поведения. Использование последних открытий в психологии, нейробиологии, медицине, социологии, криминологии, теории передачи информации и антропологии плюс четвертьвековой опыт применения науки о невербальной коммуникации в профессиональной деятельности специального агента ФБР — все это делает Джо идеальным наставником для каждого, кто желает преуспеть в овладении секретами невербальной коммуникации. Его компетентность и квалификация признаны во всем мире. Помимо регулярных выступлений в популярных

программах ведущих телевизионных каналов, он продолжает проводить семинары по невербальной коммуникации для сотрудников ФБР, ЦРУ и других ведомств разведывательного сообщества США. К его услугам консультанта прибегают банки, страховые компании и крупные юридические фирмы Соединенных Штатов и других стран. Кроме того, Джо преподает в Университете Сент-Лео во Флориде и во многих медицинских школах Америки, где его уникальная способность разбираться в тонкостях невербальной коммуникации востребована благодарной аудиторией, в том числе многими врачами, готовыми применять новые, нетрадиционные методы быстрой и точной диагностики пациентов. Сочетание академических знаний, профессионального опыта и искусного умения анализировать сигналы невербальной коммуникации в реальных критических ситуациях ставит Джо в ряд самых выдающихся экспертов в этой области, в чем вам и предстоит убедиться, прочитав данную книгу.

Совместная работа с Джо, посещение его семинаров и опыт применения его идей в моей собственной жизни позволяют мне с полной уверенностью утверждать, что изложенные на этих страницах материалы знаменуют огромный шаг вперед в нашем понимании сути невербальной коммуникации. Я говорю это как профессиональный психолог, который согласился принять участие в работе над этой книгой только потому, что меня заинтриговала смелая попытка Джо использовать научные знания о средствах невербальной коммуникации для достижения профессиональных целей и успехов в личной жизни.

Кроме того, на меня произвел сильное впечатление его обоснованный и осмотрительный подход к теме. Например, когда Джо говорит о том, что наблюдение за невербальными сигналами позволяет «правильно прочитать» многие модели поведения, он не забывает предупредить, что использование языка тела для распознавания обмана — особенно трудная и сложная задача. Этот исключительно важный момент, который редко принимают во внимание неспециалисты и работники правоохранительных органов, напоминает о необходимости очень хорошо подумать, прежде чем выносить суждение о честности или нечестности человека на основании его невербального поведения.

В отличие от многих других книг о невербальном поведении, основанных на личных мнениях и умозрительных рассуждениях, представленная здесь информация опирается на научные факты и проверенные на практике выводы. Кроме того, особое внимание в книге уделено аспекту, который часто игнорируют другие авторы, и подробно рассказано о том, какую исключительно важную роль в невербальном поведении человека играет лимбическая система мозга и как важно учитывать эту роль для правильного понимания и эффективного использования знаковых невербальных сигналов.

Молчаливый язык тела ждет желающих им овладеть. Если к изучению сигналов невербального поведения вас подтолкнуло стремление подняться по служебной лестнице или просто желание наладить хорошие отношения с друзьями и родственниками, тогда эта книга как раз для вас. Если вы захотите достичь профессионального уровня, то от вас потребуется тщательное изучение всех последующих глав

плюс готовность потратить довольно много времени и энергии на освоение и применение предлагаемых методов в повседневной жизни.

Умение читать людей как открытую книгу — распознавать, расшифровывать и использовать сигналы невербального поведения, чтобы предугадывать действия людей, — это задача, достойная приложенных усилий, решение которой сторицей вознаградит вас. Поэтому твердо упритесь ногами в пол, переверните страницу и приготовьтесь к изучению и наблюдению за самыми важными сигналами невербального поведения, о которых будет рассказывать вам Джо. Пройдет совсем немного времени, и вы сможете с первого взгляда определять, что говорит вам тело каждого человека.