

НАУЧПОП ДЛЯ ВСЕХ

ПРЕДАТЕЛЬСКИЙ

ЯЗЫК ТЕЛА

И МИМИКИ

**КАК ПОНЯТЬ, ЧТО
ТЕБЕ НЕ РАДЫ**

**МАРКО
ПАКОРИ**



Марко Пакори
Предательский язык
тела и мимики. Как
понять, что тебе не рады
Серия «Науцпоп для всех»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57481294

*М. Пакори. Предательский язык тела и мимики. Как понять, что тебе не рады: ООО «Издательство АСТ»; Москва; 2020
ISBN 978-5-17-105222-5*

Аннотация

У нашего тела есть свой невербальный язык, который раскрывает наши настоящие эмоции, хотим мы этого или нет.

Марко Пакори – один из ведущих итальянских психологов и автор книги «Предательский язык тела и мимики. Как понять, что тебе не рады» – просто и наглядно расскажет о приемах интерпретации невербальных сигналов тела.

Книга «Предательский язык тела и мимики. Как понять, что тебе не рады» поможет эффективно вести диалог как в обычной, так и в профессиональной жизни, произвести неизгладимое впечатление на собеседника, а также жить в гармонии с собой, распознавая личные сигналы тела.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Введение	6
Глава первая. Общий взгляд	10
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Марко Пакори Предательский язык тела и мимики. Как понять, что тебе не рады

Marco Pacori

I Segreti Del Linguaggio Del Corpo

© 2010 Sperling & Kupfer Editori S.p.A.

© ООО «Издательство АСТ», 2020

© Ярославцева И., 2020

* * *

Введение

Я хотел стать создателем комиксов.

Больше всего мне нравилось рисовать не пейзажи, животных и тому подобное, а человеческую фигуру и ее движения: я думаю, что именно отсюда возник мой интерес ко всему тому, что выражает человеческое тело.

Потом, когда мне было 12 лет, произошла встреча, предопределившая мое будущее: продавец в книжном магазине порекомендовал мне несколько книг, среди которых был Маленький Ганс. Анализ фобии пятилетнего мальчика Зигмунда Фрейда, не забывая я и о комиксах, однако, во мне уже просыпалась новая страсть: это была психология и изучение поведения.

Примерно в этом возрасте я начал углублять свои познания в этих областях, полностью посвятив себя чтению наиболее фундаментальных источников.

Я хотел стать психоаналитиком (в 18 лет я уже прочел все труды Фрейда) однако, год спустя произошло одно событие, полностью перевернувшее мою жизнь: я попал на лекцию, на которой рассказывалось о языке тела и о гипнозе. Наконец-то я познакомился с психологией, знание которой немедленно приносило результат.

Я стал психологом! Специалистом по языку тела и гипнозу... само собой, невербальному.

Свой первый курс, посвященный этим темам, я прослушал в 1983 г. и с тех пор никогда не переставал учиться, применять на практике и углублять свои познания в этом предмете.

В 1988 г. я прочел первую лекцию о языке тела.

Свою первую статью по этой теме я опубликовал в 1989 г., а моя первая книга «Как интерпретировать сообщения тела» увидела свет в 1997 г.

В 2000 г. я создал небольшой сайт «Язык тела» (www.linguaggiodelcorpo.it). Сегодня это один из крупнейших итальянских интернет-ресурсов, посвященных этой теме, и, благодаря имеющемуся на нем обширному международному отделу, я получил возможность представить свои исследования вниманию наиболее известных мировых специалистов в этой области: американцам Давиду Дживенсу и Джозефу Хагеру, испанцу Жауму Мазипу, израильтянам Нили и Габриэлю Раам, сербке Александре Костич и многим другим.

Со многими из них мы стали друзьями и с тех пор постоянно обмениваемся наблюдениями, мнениями, сведениями. Это позволило мне модифицировать свой подход к рассмотрению невербальной коммуникации, обогатив его представлениями, бытующими в других культурах.

Однако моими настоящими учителями стали те люди, с которыми я встречался и которых наблюдал: на курсах, которые я читал, на железнодорожных перронах, в залах ожи-

дания аэропортов, во время гипнотических сессий...; я всегда ношу с собой записную книжку (или, за неимением ее, делаю заметки на салфетках), чтобы отметить какой-нибудь жест, или поразившую меня невербальную реакцию в общении.

Язык тела стал моей страстью. Я считаю себя одним из немногих счастливчиков, кому удастся совмещать свой личный интерес с профессиональными занятиями. Кроме того, во мне не угасает искренний интерес к предмету исследования, я не перестаю удивляться и поражаться, глядя на то, что делают, как движутся и жестикулируют люди.

Тем не менее я стараюсь не замыкаться на своих исследованиях, напротив того, углубляю свои познания, изучая все, что могло бы оказаться полезным при изучении языка тела: неврологию, физиологию, лингвистику, зоологию и т. д. Возможно, я кажусь маниакально привязанным к своему предмету, однако я верю, что это единственный способ узнать что-либо до конца.

Подобно тому как Фрейд поступал с собственными сновидениями, я часто использовал самого себя в качестве источника наблюдения, и это помогло мне понять и объяснить многое в самом себе, но, прежде всего, это дало мне возможность в совершенстве овладеть методом чтения и понимания невербальной коммуникации.

Эта книга является результатом почти тридцатилетней работы, и я рад, что сегодня она может оказаться полезной для

тех, кто интересуется невербальной коммуникацией и стремится постигнуть язык тела, не менее важный, чем любые другие отношения между людьми.

*Приятного чтения,
Марко Пакори*

Глава первая. Общий взгляд

«Утраченный мир»

Вся наша культура основана на слове, на понимании его важности, однако, когда мы оказываемся лицом к лицу с кем-либо, или просто бросаем взгляд на кого-либо, то нам бывает достаточно нескольких секунд, чтобы понять, кто находится перед нами. Мятая одежда, безупречная прическа, аромат парфюма, форма, выражение и подвижность глаз, телосложение, положение плеч оказывают влияние на наше суждение о человеке еще до того, как он открыл рот.

Другими словами, мы можем составить представление о другом человеке на основании невербальных данных.

Эти оценки могут показаться поспешными и приблизительными, тем не менее очень часто они оказываются верными и точными. В одном из исследований о первом впечатлении, которое производит человек, например разным людям без какой-либо подготовки на протяжении 20–30 секунд показывали видеоролик, в котором соискатель, претендовавший на вакантную должность, представлял себя. Участникам эксперимента было предложено оценить, насколько кандидаты были уверены в себе и внушали доверие. К большо-

му удивлению, экспериментаторы обнаружили, что их выводы почти не отличались от тех, к которым пришли эксперты-экзаменаторы, в течение 20 минут беседовавшие с соискателями.

По мнению Нилини Амбади, доцента психологии в университете Тафтса в Медфорде, штат Массачусетс, США, достаточно трех секунд, чтобы составить верное представление о совершенно незнакомом человеке. Такая способность кинуть на кого-либо быстрый и острый взгляд, как утверждает исследователь, коренится в далеком прошлом и контролируется особым отделом нашего мозга – миндалевидным телом или миндалиной, являющейся, как мы увидим в дальнейшем, «причиной» ощущений, возникающих на основе «холистического» восприятия, то есть общего впечатления.

Итак, тогда достаточно будет прислушаться к собственным ощущениям, довериться им и внимательно приглядеться, прежде чем легкомысленно вступить в межличностные отношения! К сожалению, за исключением особых случаев, такое возможно только лабораторных условиях. В повседневной жизни нам, как правило, не хватает наблюдательности; мы не обладаем в достаточной степени ни культурой, ни вниманием, для того чтобы прислушиваться к своим внутренним ощущениям и, прежде всего, обычно мы не доверяем своей интуиции.

Разумеется, иногда случается так, что мы находим кого-то

привлекательным или отталкивающим еще до того, как тот открыл рот, или же во время собеседования при приеме на работу, или во время визита к врачу чувствуем себя в своей тарелке, или, напротив, нам становится не по себе без всякой видимой причины; таким образом, мы порой ощущаем, что с человеком «что-то не так», или у нас складывается впечатление, что партнер нам не подходит.

К сожалению, речь идет только об отдельных, исключительных случаях: в повседневной жизни, именно потому, что мы привыкли полагаться на разум, мы придаем излишнее значение словам и не прислушиваемся к интуиции, недооценивая и пренебрегая сигналами, которые подает нам тело.

Поневоле, для того чтобы вновь открыть для себя эту часть нашего опыта, нам приходится «танцевать от печки», посвятив себя изучению языка невербального общения; однако на этот раз мы можем воспользоваться особыми техническими приемами: понять значение невербальных актов и внимательно наблюдать их, чтобы затем суметь верно интерпретировать их смысл.

Снова в школу

Тело, как мы теперь знаем, раскрывает намерения, свойства и личностные черты автоматически и неподконтрольно, однако часто его сигналы, выдающие истинные побуждения, ускользают от внимания как того, кто подает их, так и того,

кто их воспринимает.

Приведем следующий пример их аналитического прочтения.

В 2004 г., Джордж У. Буш, бывший тогда президентом США, давал интервью Кэрол Коулмэн, проницательной ирландской журналистке, демонстрируя при этом все признаки напряжения.

В ответ на вопрос: «Господин президент, вы производите впечатление человека, искренне верящего в Бога [...], скажите, это рука Бога направляет ваши действия в войне с террористами?» Буш промямлил: «Я полагаю, я полагаю /одно-*временно качает головой/что Бог/дважды моргает и на секунду закрывает глаза/что мои отношения с Богом – это мое личное дело/снова дважды моргает/. Я обращаюсь к милосердному Богу, потому что он дает мне силы; я обращаюсь к Нему за поддержкой [...]*»; после чего вновь забормотал: «Но, но, но.../взгляд кажется растерянным/Бог,/прижимает руки к груди, чтобы показать, что он чувствует/ которого я знаю,/многократно моргает, опускает глаза, отводит взгляд/ это Бог, несущий мир и свободу».

Бормотание, неуверенность, повторения, моргание, продолжительное закрывание глаз, рассеянный взгляд – все это служит сигналами затруднения, смущения и неуверенности.

Такая форма коммуникации почти не поддается контролю. Нет ничего непроницаемое лица игрока в покер: однако Деннис О’Махони, знаменитый и непревзойденный иг-

рок в покер, не сумел скрыть своего беспокойства в решающий момент игры, выдавая свои опасения тиком в левом глазу, быстро облизывая языком нижнюю губу, или наклоняясь вперед и приподнимаясь со стула, как будто собираясь скрыться.

В карточной игре принято скрывать свои эмоции, в других случаях это бывает не столь важно: возможно, поэтому (но, может быть, в силу присущей ему эмоциональности) Гарри Каспаров, бесспорный король шахмат, на чемпионате мира в 2002 г. в Нью-Йорке, играя против своего вечно-го соперника Анатолия Карпова, не заботился о том, чтобы скрыть свое душевное волнение: он без конца потирал ладонями подбородок и лоб, что служит признаком растерянности, и в отчаянии сжимал голову руками, как будто пытаюсь успокоиться и вернуть себе утраченное самообладание. Кстати говоря, он проиграл ту партию.

Невербальные эмоциональные действия, подобные тем, которые мы привели в качестве примеров, содержат в себе сигналы, не имеющие своей целью коммуникацию с кем-либо, напротив, в большинстве случаев они выдают импульсы, желания и мысли, которые мы предпочли бы скрыть. Разумеется, это не относится к другим жестам, таким, как, например, прижатые к груди руки Дж. Буша, призванные подчеркнуть искренность того, о чем он говорил, или кивки головой, взгляд, брошенный на собеседника в конце фразы, или поднятые во время разговора руки, выполняющие функцию

управления ходом диалога.

Эдвард Холл, один из предшественников изучения невербальной коммуникации, определял ее как «безмолвный язык». Тем не менее пространство невербальной коммуникации имеет все шансы не остаться незамеченным. Эффективные исследования, проведенные некоторыми специалистами, занятыми изучением сигналов, которые мы более или менее бессознательно посылаем, вступая в общение, показывают, насколько реально существование такого измерения.

Антрополог Альберт Мейерабиан установил, что лишь 7 % всей информации, получаемой нами при общении с другими, передается посредством слов; остальные 93 %, относящихся к невербальной информации, разделяются на 38 %, относящихся к голосовым модуляциям, и 55 %, передающихся жестами ладоней, движениями рук, ног, ступней и т. д. Вооружившись хронографом, исследователь Рэй Люис Бердвистел установил, что в среднем в течение дня мы говорим не дольше 10–12 минут и что время произнесения фразы в среднем составляет не более десяти с половиной секунд.

На основе сделанных вычислений он затем выяснил, что 65 % всех взаимодействий происходит посредством невербальной коммуникации.

Естественно, эти оценки являются приблизительными и не претендуют на истину в последней инстанции: например, во время телефонного разговора или обмена мнениями

в чате слова значат гораздо больше, чем жесты. Тем не менее в повседневном общении лицом к лицу мы посылаем себе-себе и получаем от них многочисленные невербальные сигналы.

Именно по этой причине понимание значения таких произвольных посланий представляет собой значительное преимущество во время межличностной коммуникации: речь идет о понимании того, кто находится перед нами, каковы его намерения, как соотносится то, что он говорит, с тем, что он думает на самом деле и т. д., а также об умении просчитывать его действия на несколько шагов вперед, находить аргументы, способные убедить или победить его и склонить на свою сторону.

В пространстве невербальной коммуникации мы выделяем различные выразительные формы, от межличностной дистанции до физического контакта, от интонации голоса до жеста.

Давайте теперь остановимся на характеристике основных категорий невербальных сигналов.

Проксемика: отношения с пространством

Эдвард Холл, антрополог, который ввел в научный оборот термин проксемика, определяет эту дисциплину как «учение о том, как человек бессознательно структурирует малые расстояния между людьми в повседневном общении, как он ор-

ганизует пространство в собственном жилище и других помещениях, и, наконец, как он выстраивает пространство своего города».

В действительности, мы, подобно животным, располагаем своей территорией и обозначаем ее границы в любом месте, где бы мы ни находились: от дома до офиса, от своей школьной парты до рабочего стола на службе, до купе в вагоне поезда или пространства под зонтиком во время дождя.

Территориальность – это инстинктивный механизм, в животном мире позволяющий регулировать распространение популяции и плотность ее расселения. Территория для животного означает безопасное место, так что при утрате своей «норы» оно становится более уязвимым для хищников. Во время споров между животными одного вида, связанных с обладанием территорией, преимущество оказывается на стороне того, кто уже контролирует спорную территорию. Это относится также и к людям: так происходит, например, когда футбольная команда играет на своем поле, в этом случае она получает явное преимущество, которого она бы не имела, если бы играла в гостях. Расстояние, устанавливаемое человеком при межличностных отношениях, называется «жизненным или проксеимическим пространством»: мы могли бы представить его в виде окружающего нас мыльного пузыря. Любое нарушение жизненного пространства (которое в нашей культуре простирается на расстояние от 70 сантиметров до 1 метра) со стороны незнакомца вызывает нарас-

тание состояния напряженности. Находясь в переполненном помещении, где проксемическое пространство сокращается до того, что мы вынужденно оказываемся в тесном контакте с другими, мы испытываем сильное чувство фрустрации и стресс, кроме того, мы становимся особенно нетерпимыми к окружающим.

Расположение столиков в ресторане имеет значение

В общественных местах, таких как залы ожидания, или рестораны, расположение сидений, столиков и других элементов обстановки оказывает влияние на наше настроение и поведение. Это проверили Стефани Робсон и Шерил Кимес из Школы гостиничного бизнеса Корнуэльского университета.

Проведя исследование, они установили, что если в ресторане столики стоят слишком тесно (в их эксперименте они располагались на расстоянии 40 сантиметров один от другого), то клиенты ощущают дискомфорт и покидают ресторан быстрее по сравнению с тем, когда расстояние между столиками является более комфортным (около 1 метра). Это различие имеет большое значение для успеха ресторана также с точки зрения прибыли: клиент в таком случае проводит там больше времени, тратит больше денег, часто приходит вновь и приглашает своих друзей.

Возвращаясь к понятию проксемического пространства,

следует уточнить, что этот «пузырь» не является сферическим: в действительности, проксемическое нарушение сбоку приводит к меньшему напряжению, чем аналогичное нарушение спереди, или, в некоторых случаях, сзади: в целом этот пузырь имеет очертания неправильной формы. Кроме того, личное проксемическое пространство варьируется от культуры к культуре: оно гораздо меньше у народов, живущих в жарком климате (например, у латиноамериканцев или арабов), где оно сокращается, почти доходя до физического контакта; напротив, оно гораздо больше у населения стран с холодным климатом (у англичан оно доходит до двух метров). Из этого различия вырастают проблемы, возникающие при межэтнических отношениях: любой может встретить желанного собеседника, в то время как этот последний может сначала держаться весьма холодно.

Мы выделяем четыре типа проксемического расстояния, и для каждого из них свойственна фаза приближения и удаления:

- интимное расстояние: от 0 см до 45 см;
- личное расстояние: от 45 см до 70 см–1 м;
- социальное расстояние: от 120 см до 2 м;
- публичное расстояние: около 3 м.

Интимное расстояние – это расстояние при интимных отношениях (например, между половыми партнерами), допускающее физический контакт: на таком расстоянии можно ощущать запах и тепло другого человека; кроме того,

так можно также почувствовать его эмоции; прямые взгляды встречаются нечасто; тон голоса понижается, как и его громкость.

Личное расстояние – это расстояние, принятое между друзьями или людьми, испытывающими симпатию друг к другу: на таком расстоянии можно дотронуться до другого, чаще взглядывать на него, чем в случае интимного расстояния, но зато нельзя почувствовать запах и тепло его тела.

Социальное расстояние – это расстояние, принятое при формальных отношениях: с коллегами на работе, с продавцами в магазине и служащими в учреждениях.

Публичное расстояние – это расстояние, которое мы поддерживаем в группе (на пляже, площади и т. д.), а также с иностранцами, оно может достигать 3 метров.

Статус индивида оказывает влияние на размер его личного пространства: чем выше бывает его социальное или профессиональное положение, тем просторнее оказывается его проксемическая сфера. К тому же руководители и командиры часто пользуются своим правом нарушать интимное пространство подчиненных.

Проксемическое расстояние подвергается влиянию различных факторов: этнических, психологических (экстраверты гораздо легче нарушают проксемическое пространство по сравнению с интровертами), зависящих от настроения (нервный или рассерженный индивид демонстрирует меньшую терпимость по отношению к другим, когда они нару-

шают его личное пространство; напротив, человек, находящийся в подавленном или угнетенном состоянии, может даже не почувствовать этого), или от личной истории (например, женщина, пережившая изнасилование, может стать особенно чувствительной к приближению мужчины).

Еще один фактор, влияющий на восприятие межличностного расстояния это пол индивида: женщина обычно лучше воспринимает фронтальное приближение, чем латеральное, в то время как мужчина как раз наоборот.

Наконец, наиболее гнетущую, подавляющую и угрожающую атмосферу ощущают самые осторожные и агрессивные люди, когда кто-нибудь приближается к ним. В эксперименте, проведенном группой исследователей, было продемонстрировано, как заключенные, склонные к насилию, устанавливают более просторное проксемическое расстояние, примерно в три раза большее по сравнению с более послушными и смирными сидельцами. К тому же эти последние стремятся увеличить проксемическое пространство позади себя, что подтверждают сами заключенные, опасаясь физического нападения или гомосексуального насилия с тыла.

Межличностное расстояние и инстинкт самосохранения

Расстояние, устанавливаемое нами между собой и другими, возникает из компромисса между потребностью в контакте и необходимостью сохранять дистанцию; чем больше

доверие, интимность или влечение, которое мы испытываем к собеседнику, тем ближе к нему мы располагаемся; напротив, чем больше различие, враждебность или страх, тем больше межличностное расстояние.

Посредством открытия электрического сопротивления кожи удалось установить, что нарушение межличностного расстояния приводит к усилению эмоционального напряжения, однако не давно Ральф Адольфс и Даниэль Кеннеди из Калифорнийского технологического института пришли к заключению, что чувство дискомфорта, испытываемое нами в этом случае, зависит от активации миндалины, одной из самых древних структур мозга, которая, как мы увидим, является главным творцом языка тела.

Исследователям удалось выяснить это при изучении реакции 42-летней женщины с обширным поражением миндалины. Пациентка проявляла признаки недовольства только тогда, когда исследовательница приближалась к ней примерно на 35 см, в то время как для остальных двадцати добровольцев источником стресса становилось расстояние в 64 сантиметра.

Влияние миндалины было обнаружено при помощи ФМР, функционального магнитного резонанса, который практически «экранизировал» мозг. К тому же во время эксперимента миндалина обнаруживала более высокую активность как у пациента, так и у всех остальных участников.

Кинезика: движения тела

Кинезика относится к движениям, производимым отдельными частями тела: наиболее наглядными примерами кинезики могут служить «жесты», но к этому разряду также принадлежат движения шеи, туловища, носа (такие как сморщивание), рта, ступней (такие как притопывание ногами, хождение на цыпочках и т. п.), пальцев, ног и глаз.

Большинство кинезических движений являются произвольными, связанными с переживаемой в данный момент эмоцией; остальные сопровождают разговор, замещают и дополняют его: мы можем нарисовать в воздухе силуэт женщины с пышными формами, либо, желая уточнить что-либо, сделать жест, обозначающий ОК, подняв руку вертикально.

Некоторые движения туловища, рук и головы выполняют функцию регулирования и направления потока беседы в нужное русло. Пристальный взгляд, приоткрытый рот, наклоненное вперед туловище, поднятая рука – это сигналы, призывающие говорящего пояснить сказанное, сменить тему, повторить что-то, поторопиться, завершить речь.

Давайте теперь проанализируем различные категории кинезических сигналов, обратившись к классификации, составленной двумя известными исследователями поведения такого типа – Полом Экманом и Уоллесом Фризенем.

Они предлагают нам таблицу, включающую пять классов

сигналов:

- символы;
- иллюстраторы;
- показатели эмоций;
- регуляторы;
- адаптеры.

Рассмотрим их подробнее.

Категория **символов** включает в себя невербальные действия, обладающие вербальным эквивалентом, известным и разделяемым членами группы, класса, культуры, в целом представляющим собой общепринятое значение.

Как правило, их функция состоит в повторении или замещении сопровождаемого ими дискурса. Символы могут занимать место слов, когда бывает невозможно говорить из-за шума, большого расстояния, органических причин (немота) или условностей (например, в пантомиме).

Символы используют сознательно, намеренно и обдуманно в границах данной культуры. К этому классу относится жест с поднятым большим пальцем, означающий, что «все в порядке», хлопанье себя по голове, как символ внезапного осознания или понимания чего-либо (до меня «дошло»), вращение указательного пальца у щеки в знак того, что угощение оказалось особенно вкусным, и т. д. Тем не менее не будем забывать, что символы отнюдь не всегда бывают однозначными: так знак «рожек» из двух пальцев может быть обращен к неверному партнеру, или защищать от сглаза.

Группа ученых из Национального института глухоты и других расстройств коммуникации обнаружила, что жесты такого типа, вместе с используемыми в нем кинематографе или пантомимах, как мы вскоре увидим, возникали в тех же областях мозга, которые отвечают за появление речи.

Мы не одни

Этологи Эми Поллик и Франс де Вааль из центра изучения поведения приматов кафедры психологии Университета Эмори в городе Атланта продемонстрировали, каким образом наши животные предки пользовались чем-то, очень напоминающим наши символы, смысл которых менялся в зависимости от контекста.

Наблюдая за социальным поведением шимпанзе и бонобо в дикой природе, они идентифицировали тридцать один жест, которыми обменивались приматы, причем их значение могло варьироваться в зависимости от ситуации, в которой использовались эти сигналы.

Например, вытянутая рука с повернутой кверху ладонью – это жест, обычно используемый ими как просьба еды, или в качестве ободрения, однако после драки или в процессе примирения он имеет целью побудить партнера к большей близости или физическому контакту.

Жесты-иллюстраторы напрямую связаны с ведущимся разговором и служат именно для того, чтобы проиллюстри-

ровать сказанное, как правило, в момент произнесения фразы.

Различают шесть типов иллюстраторов: «дирижерские палочки» (движения, «отбивающие ритм», акцентируя и подчеркивая особенности слов или фраз); *идеографические движения* (сигналы, указывающие направление мысли; например удар ладонью по лбу для выражения изумления); *указательные движения* (указывают на что-то или на кого-то, находящихся впереди или вокруг нас; например можно привлечь чье-либо внимание с помощью движений указательного пальца, или указать пальцем на предмет беседы). Кроме того имеются еще *пространственные движения*, описывающие пространственные отношения: например, чтобы продемонстрировать динамику дорожного происшествия, мы можем резко соединить кончики пальцев, показывая, как столкнулись два автомобиля. *Кинетографические движения, или пантомима*, – это жесты, иллюстрирующие телесные движения; к примеру, чтобы выразить отвращение, человек может вытянуть руки прямо перед собой, как будто отталкивая что-то. Наконец, есть *пиктографические движения*: ими обозначают контур или габариты того, о чем идет речь (например, прочерчивается кривая линия, идущая от грудины до таза, чтобы изобразить полного человека или беременную женщину).

Использование кинетографических жестов для чте-

ния мыслей

Движения на несколько мгновений опережают то, что мы хотим сказать, но иногда случается, что нам удастся выразить свои переживания только жестами, не находя подходящих слов.

«Пантомимы», как уже было сказано выше, создаются теми же отделами мозга, которые продуцируют речь, поэтому тот, кто наблюдает их, может легко перевести их в слова, догадываясь о том, что человек намеревался сказать (или хотел, но не решился сказать) еще до того, как тот открыл рот. Такая способность позволяет предвидеть и успеть отразить удар, который готовит противник, или произнести что-либо одновременно с ним или с ней, создавая, прежде всего, впечатление, что вы находитесь на одной волне с собеседником (чтобы расположить его к себе). Если затем мы формулируем то, о чем человек думает, но затрудняется сказать, то может показаться, что мы действительно читаем его мысли (что резко повышает наши шансы на успех!)

Показатели эмоций – это движения лицевых и телесных мышц, которые ассоциируются с первичными, базовыми эмоциями (удивление, страх, гнев, печаль и счастье).

Многочисленные исследования подтвердили тот факт, что выражение лица эффективно отражает то, что человек испытывает в данный момент, в то время как движения тела позволяют понять, насколько интенсивно переживание.

Можно с легкостью сознательно контролировать выражение лица: следовательно, оно не всегда может служить надежным источником информации о состоянии души. Напротив, гораздо труднее будет контролировать телесные показатели эмоций.

Упражнение для развития восприимчивости

Способность схватывать кинетографические сигналы можно развить с помощью простого упражнения:

1. прежде всего, сделайте видеозапись какого-либо ток-шоу;
2. просмотрите запись, держа палец на кнопке паузы;
3. как только заметите, что кто-нибудь делает жест, показавшийся вам описательным, сразу же нажмите на паузу;
4. опишите устно или письменно то, что, по вашему мнению, собирается сказать человек, сделавший этот жест;
5. возобновите просмотр и проверьте, насколько ваше предположение соответствует тому, что действительно сказал человек;
6. повторите это упражнение несколько раз и затем используйте свою новую способность, чтобы поразить своих друзей и знакомых.

Эти движения могут быть связаны с вербальным поведением и повторять, определять или противоречить эмоциям, выраженным словами.

Регуляторы – это жесты, поддерживающие и регулирующие очередность реплик в разговоре (то есть моменты, когда человек воспринимает или произносит слова). Они воспроизводятся бессознательно и привычно, в зависимости от правил, которые, в свою очередь, также были усвоены бессознательно.

Адаптеры, относящиеся к последней категории, были выделены Экманом и Фризенем. Авторы предположили, что такие движения первоначально выполнялись как дополнительные, для обеспечения удовлетворения психических и физических потребностей, а также для выражения эмоций или действий, направленных на поддержание или развитие личных контактов. Это, к примеру, попытка смахнуть несуществующие крошки в углах рта, или пылинку с куртки собеседника, или внезапно и без всякой на то причины отодвинуть стакан, стоящий напротив. Их функция состоит в том, чтобы получить или оказать поддержку.

У взрослых такое поведение проявляется в стилизованной или частичной форме. Формирование некоторых из движений адаптеров связано с личной историей: вследствие этого их значения являются идиосинкратическими, то есть в высшей степени субъективными. Такие жесты бывают произвольными, обусловленными привычкой и не нацелены на коммуникацию.

Тот, кто жестикулирует, лучше говорит

Утверждают, что способность говорить свободно, красочно, остроумно связана с выразительностью и обилием жестов, которые мы делаем во время беседы. Вместе с тем достаточно привести тот факт, что когда мы говорим по телефону, то при этом мы часто жестикулируем несмотря на то, что нас никто не видит.

Одним из первых обратил на это внимание психолог Бернард Риме из университета в городе Левен, Бельгия, заметивший, что при разговоре движение всегда опережает слово.

В ходе эксперимента, участники которого были лишены возможности двигаться, он показал, что, говоря, они испытывали неудобства и определенные трудности в подборе слов, а также у них часто появлялось ощущение, что слово застревало «на кончике языка». Еще одно исследование, проведенное в сходных условиях, продемонстрировало, что речь участников, лишенных возможности двигаться, становилась более бедной, «плоской», артикуляция казалась затрудненной, учащались оговорки и ошибки при произнесении слов.

Исследование Роберта Краусса и Иезекииля Морселлы, психологов из Колумбийского университета в Нью-Йорке, пролило новый свет на отношения между речью и жестами.

В ходе эксперимента ученые закрепили электроды на правой руке испытуемых, находившихся в сидячем положении, для того чтобы регистрировать их мышечное напряжение. Участникам зачитывали дефиниции различных инструментов, предметов и идей, а затем их попросили произнести соответствующие названия вслух. Из анализа полученных ответов и сравнении их с данными электромиограмм (которые отслеживали уровень мышечной активности) они сделали вывод, что конкретные понятия вызывали наибольшее напряжение в доминантной верхней конечности.

Кроме того, ими было установлено, что, хотя напряжение и движение другой руки не измерялось, она тоже двигалась вместе с доминантной рукой, и их движения были очень похожими: более того, они двигались таким образом, что образовывали пластическое изображение определяемого понятия, наконец, участники делали такие жесты, как будто они пытались взять в руки названный предмет и хотели воспользоваться им. Например, произнося слово «равнина», испытуемые выполняли рукой волнообразные движения, а вспоминая значение слова «вертел», они совершали вращательное движение сжатым кулаком.

Так происходило, потому что, когда нам бывает нужно представить в уме слово, то мы воспроизводим в реальности весь связанный с ним комплекс информации. Другими словами, мы активируем не только лингвистическую область мозга, но также его моторную и премоторную об-

ласти, где хранится информация о последовательности совершаемых движений. Воспроизведение движения на церебральном уровне автоматически приводит в действие мышцы и подсказывает необходимую последовательность движений; это, в свою очередь, служит толчком для припоминания названия предмета, чье описание предлагалось в ходе эксперимента.

Движения взгляда

Еще в 1890 г. психолог Уильям Джеймс в книге *Принципы психологии* высказал предположение, что движение глаз отражает процессы мышления и активации полушарий мозга.

Марсель Кинсбурн совсем недавно обнаружил, что обычно, когда нам нужно разрешить лингвистическую проблему, мы поворачиваем голову и глаза направо; в то же время, когда нам нужно произвести математические вычисления или определить положение чего-либо в пространстве, то мы устремляем взгляд вверх и налево. У левшей все происходит ровно наоборот. Кроме того, ученый показал, что когда мы воспроизводим в памяти какую-либо ситуацию или обстановку, в которой нам приходилось бывать, то наш взгляд перемещается так, как если бы мы находились в реальной ситуации. Например, Стивен Брандт и Лоуренс Старк провели эксперимент, участников которого попросили взглянуть на простой рисунок и запомнить его. Затем, когда их попро-

сили представить себе увиденное, то испытуемые проделали те же самые движения глазами, какие они совершали, когда рассматривали рисунок.

Норвежские психологи Бруно Лэнг и Дину-Штефан Теодореску из университета Осло повторили и продолжили этот эксперимент, получив сходные результаты. В результате они выяснили, что те из участников, кто фиксировал свой взгляд в центре, когда разглядывал рисунок, проделывали точно такие же движения, когда воспроизводили увиденное в уме. Кроме того, в ходе изучения движений глаз Мишель Спиви и Джой Генг обнаружили, что когда мы представляем себе какой-либо предмет, то при этом мы систематически исследуем пустое пространство, в которое мы его мысленно помещаем. Следовательно, если перед нами находится белая стена или картина, то мы прежде всего пытаемся проектировать представляемые образы на ее поверхность без искажений.

Читать движения глаз, чтобы затем читать мысли

Попросите знакомого сесть перед вами и представить обстановку своего дома или подумать о чем-нибудь знакомом;

1. предложите ему остановить взгляд на стене или на потолке;
2. затем попросите его описать то, что ему удалось припомнить, но только без слов (для большей концентрации на предмете);
3. пока он думает, его взгляд будет двигаться, визуализи-

руя обстановку и предметы;

4. в этот момент попробуйте угадать, что он видит (например, смотря вверх, он может представлять себе люстру; а направляя взгляд вниз, может вообразить себе кровать или ковер;

5. наконец, сделайте вид, что вы прочли его мысли и скажите, что он, по вашему мнению, представлял в воображении.

Паралингвистика

Повышение голоса, изменение его громкости или тона, молчание, удар кулаком по столу, постукивание или щелканье пальцами, а также смех, рыдание, фыркание, пыхтение – все эти проявления относятся к типу невербальной коммуникации, получившей известность в качестве паралингвистики.

Паралингвистические акты могут проявляться сознательно или бессознательно и транслировать отношение, эмоции, чувства.

В «голосовом инструменте» мы можем выделить различные особенности.

Тон, например, может быть высоким, средним или низким: доминирование часто выражается низким тоном, в то время как подчинение – более высоким тоном.

Громкость голоса тоже варьируется: человек, охваченный

гневом, повышает голос, а испуганный, напротив, понижает его.

Темп речи может быть более быстрым или более медленным: быстрая речь часто свидетельствует о тревоге и беспокойстве; напротив, умеренный темп речи свойствен честным, любивым, энергичным экстравертам; люди, говорящие медленно и монотонно могут быть подвержены депрессии или пребывать в угнетенном состоянии.

Физический контакт

Прикосновение, ласка, легкий толчок относятся к способам, при помощи которых выражаются более близкие и заинтересованные человеческие отношения.

Так, посредством прикосновения у взрослых людей часто выражается нежность, любовь, уважение, испытываемые по отношению к партнеру. Одним людям бывает приятен физический контакт, в то время как у других он вызывает определенное неудобство: первых можно отнести к конструктивному, удовлетворенному жизнью типу самодостаточных людей; у них было счастливое беззаботное детство, они уверены в себе, позитивны, благожелательны; кроме того, встречаясь с проблемами, они никогда не падают духом.

Те, кто избегают физического контакта, напротив, испытывают чувство неполноценности или имеют проблемы эмоционального плана.

Лаура Гуерреро и Петер Андерсен, изучая физический контакт при взаимодействии между представителями разного пола, в частности при отношениях в паре, показали, что мужчины чаще проявляют инициативу на первом этапе знакомства с женщинами, в то время как эти последние более склонны к физическому контакту, уже находясь в близких отношениях, в особенности в браке.

Аналогичные отношения складываются между индивидами, занимающими разное социальное положение на производстве или в учреждении. Джудит Холл обнаружила, что те, кто исполняет важные обязанности, чаще дотрагиваются до подчиненных, чем наоборот; кроме того, эти две категории людей различаются манерой обхождения: более высокопоставленным свойственно дотрагиваться до окружающих более дружелюбно, причем они предпочитают прикасаться к рукам или плечам подчиненных; напротив, эти последние отдают предпочтение более формальным контактам или ограничиваются рукопожатием.

Победительное прикосновение

Михаэль Краус, Касси Хуанг и Дачер Келтнер из университета Беркли в Калифорнии, исходя из того, что тактильная коммуникация способствует сотрудничеству, непосредственно выражает эмоции и используется для передачи тепла и искренности, хотели показать, что в командной игре эти телесные сигналы способны оказывать влияние на конечный

результат взаимодействия.

Их исследование, проводившееся на примере баскетбольных команд НБА – в которых «ритуальные» контакты считаются общепринятыми, – показало, таким образом, что чем чаще игроки хватают друг друга, выражая тем самым эмпатию, поддержку и сплоченность, тем более согласованным является их поведение и тем более вероятность выиграть чемпионат.

Контакт придает убедительность и делает неотразимым

Легкое прикосновение к незнакомому человеку создаст минимальный контакт, располагающий этого последнего к продолжению общения с нами.

Эксперимент, проведенный американским психологом Крисом Кленке, продемонстрировал, что легкое прикосновение, сопровождающее просьбу одолжить немного денег, приводит к тому, что рука сама непроизвольно тянется к бумажнику.

Психологи Давид Смит, Джозеф Гир и Франк Виллис провели аналогичное исследование: к посетителям супермаркета подходили с просьбой попробовать новый продукт питания. До одной половины опрошенных при этом дотрагивались, а до другой нет. Результат подтвердил, что контакт дей-

ствительно имел решающее значение! Те, до кого слегка дотрагивались во время просьбы, были более расположены попробовать и затем приобрести новый товар.

Наконец, исследование Якоба Горника, доцента, специалиста по маркетингу и рекламе в университете Тель-Авива, показало, что если продавцы, работающие в крупном универсальном магазине, дотрагиваются до покупателей в тот момент, когда они вступают с ними во взаимодействие, то эти последние бывают склонны проводить больше времени в магазине, совершать покупки и покупать больше, отдавая должное обслуживанию и, в целом, понравившемуся им торговому центру. Тот же самый Горник во многих других исследованиях, касающихся этого вопроса, утверждал, что физический контакт способствует созданию атмосферы доверия и взаимопонимания между покупателем и продавцом; к тому же такой покупатель с большей охотой откликается на коммерческие предложения.

Исследования, проведенные в барах и ресторанах, подтвердили, что чаевые становятся более щедрыми, если официантка, предъявляя счет, слегка прикасается к клиенту. Так происходит, даже если клиент не заметил, что к нему прикоснулись!

Однако положительное воздействие физического контакта не ограничивается сферой торговли или услуг. При обсуждении тем, касающихся состояния здоровья, люди также оказываются более отзывчивыми по отношению к тем, кто

слегка прикасается к ним или берет их за руку.

Психологи Сидни Джуард и Роберт Фридман выяснили, что доверие пациента к врачу-психотерапевту и его готовность останавливаться на самых щекотливых вопросах повышается, если этот последний слегка прикасается к пациенту. Более того, в больнице простое прикосновение медсестры к пациенту перед предстоящим хирургическим вмешательством приводит к снижению уровня стресса и страха перед операцией. Причем речь идет не только о субъективном ощущении: было зафиксировано сокращение частоты сердечных сокращений и снижение кровяного давления. Кроме того, в этом случае повышается доверие пациента и его внимание к предоперационным рекомендациям.

Муцца Итон, Йола Митчелл-Бонер и Эрика Фридман обнаружили, что когда сиделки, ухаживающие за престарелыми пациентами, уговаривают их поесть, поглаживая при этом по руке или положив им руку на плечо, то эти последние съедают все дочиста.

В целом физический контакт приносит пользу. Но не только, он также придает уверенности: тот, кто прикасается к другому, воспринимается как более решительный, доминирующий, щедрый и сердечный по сравнению с тем, кто избегает физического контакта. Такой вывод вытекает из исследования, проведенного Брендой Маджор и Ричардом Хеслином в государственном университете Нью-Йорка. В заключение, тот, кто позволяет себе в процессе общения слег-

ка прикасаться к собеседникам, в результате оказывается более успешным, убедительным и востребованным.

Хронемика: временной фактор в коммуникации

Продолжительность взаимодействия, особенности восприятия времени, время, необходимое для совершения движения или для вербального высказывания, составляют отдельное направление в изучении невербальной коммуникации. Восприятие времени представляет собой способ, каким мы воспринимаем его ход: в отношении течения времени выделяют такие параметры, как точность, опоздание, ожидание, скорость или замедление при выполнении движения или в разговоре, появление или исчезновение выражения лица и т. д.

Временной фактор имеет большое значение при интерпретации невербальных сообщений: например, реакция на внезапное раздражение (выражающаяся в резком движении головой назад, зажмуривании глаз, частом моргании) наступает примерно через секунду и даже еще быстрее у травмированных или беспокойных людей.

Скорость, с которой совершается движение, позволяет нам судить о том, насколько человек расстроен, встревожен, озабочен и т. д. Кроме того, при интерпретации выражений лица мимолетная мимика, выражающая удивление, бывает наиболее искренней, напротив, выражение печали, как пра-

вило, держится гораздо дольше.

В наше время, когда постоянно появляются новые, все более совершенные технологии, время ожидания sms или e-mail – даже очень краткое – может показаться чрезмерным, когда мы с нетерпением ожидаем ответа или стремимся угадать намерения другого человека.

В исследовании, в котором приняли участие пятьдесят пять испытуемых, было дано задание оценить и выбрать подходящего кандидата для выполнения определенной работы. Кандидаты различались между собой опытом работы в данной сфере и тем, сколько им требовалось времени, чтобы ответить на e-mail (нормально: через день; не нормально: через две недели или через месяц). В отношении всего остального кандидаты были совершенно равны. Результаты эксперимента продемонстрировали, что тех из них, кто отвечал на следующий день, оценивали выше, чем тех, кто медлил с ответом.

Уильям Гудикунст и Стелла Тинг-Туми выделяют две системы восприятия времени: монокроническую и полихроническую. В западном обществе преобладает первая тенденция: мы зависим от лихорадочного тикания часов и, в целом, от бега времени; неслучайно именно у нас возникла поговорка «время – деньги». Однако возможно также воспринимать время как полихроническое, как это свойственно, например, для арабской, латиноамериканской или индийской культуры: там время течет более спокойно, медленно, поз-

воля сосредоточиваться одновременно на нескольких предметах, никуда не спешить и сохранять невозмутимость.

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.