

Патрик Кинг

Как извлекать информацию, секреты и правду

Заставьте людей раскрыть свои истинные мысли и намерения, чтобы они даже не подозревали об этом



Патрик Кинг

**Как извлекать информацию,
секреты и правду. Заставьте
людей раскрыть свои истинные
мысли и намерения, чтобы они
даже не подозревали об этом**

«Библос»

2021

УДК 316.6
ББК 88.52

Кинг П.

Как извлекать информацию, секреты и правду. Заставьте людей раскрыть свои истинные мысли и намерения, чтобы они даже не подозревали об этом / П. Кинг — «Библос», 2021

ISBN 978-5-905641-99-2

Ценность искусства извлечения информации заключается в возможности понять человеческую натуру. Книга «Как извлекать информацию, секреты и правду» сделает из вас эксперта в считывании намерений, поведения, мыслей и эмоций собеседника. Автор вооружит вас знанием многих научно проверенных техник, которыми с успехом пользуются психологи, дознаватели и даже агенты ФБР. Вы научитесь направлять разговор в нужную сторону, «читать» людей, делать выводы, наблюдая за языком их тела, поведением и задавая на первый взгляд невинные и простые вопросы. Бывают люди откровенные, а бывают не очень. Последние либо демонстрируют защитный рефлекс, либо намеренно что-то скрывают. Что ж, в любом случае из этой книги вы узнаете, как их «расколоть» и узнать то, чего вам не говорят, причем прежде, чем они осознают, что происходит. Никто больше не будет для вас загадкой. В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

УДК 316.6

ББК 88.52

ISBN 978-5-905641-99-2

© Кинг П., 2021

© Библос, 2021

Содержание

Глава 1	6
Взгляни мне в лицо	7
Разговор тела	10
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Патрик Кинг
Как извлекать информацию, секреты
и правду. Заставьте людей раскрыть
свои истинные мысли и намерения,
чтобы они даже не подозревали об этом

Patrick King

HOW TO EXTRACT INFO, SECRETS, AND TRUTH:

Make People Reveal Their True Thoughts and Intentions Without Them Even Knowing It

Данный перевод книги «Как извлекать информацию, секреты и правду. Заставьте людей раскрыть свои истинные мысли и намерения, чтобы они даже не подозревали об этом» печатается по соглашению с TLL Literary Agency.

© 2021 by Patrick King

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка обложки, 2022.

© Ольга Поборцева, перевод.

© ООО «Библос», 2022.

Глава 1

Наблюдайте

Быть хорошим коммуникатором – это одно. Но если задуматься, то львиная доля всего, что мы говорим друг другу, выходит далеко за рамки преднамеренного вербального общения. Если вы хотите научиться лучше «прочитывать» людей и понимать их на глубинном уровне, нужно продвинуться на уровень выше (или глубже) того, что принято считать коммуникацией.

В следующих главах мы узнаем несколько неясных, но эффективных способов спокойно собрать необходимую информацию об окружающих – даже (и в особенности) если они не делятся ею напрямую! Мы поговорим о силе наблюдения, о том, как использовать себе на благо вопросные техники, и увидим, чему можно научиться у дознавателей, интервьюеров и даже специалистов «холодного чтения» и медиумов.

Но давайте начнем с чего-нибудь попроще – например, взглянем, что находится перед нами прямо сейчас. Если вы *реально смотрите*, то вы способны извлечь массу информации о людях, с которыми взаимодействуете. Люди, даже не желая того, так или иначе раскрывают свои истинные чувства и намерения. Не правда ли, заманчивая идея? Они могут *говорить* все, что хотят, но во все времена считалось, что «поступки говорят громче слов», а выражение лица или язык тела способны разоблачить самые глубинные побуждения человека. По сути, мы находимся в непрерывном процессе коммуникации, транслируя информацию о наших намерениях и чувствах, но лишь малая доля ее является вербальной.

Чаще всего под процессом анализа окружающих мы понимаем наблюдение за их действиями и поведением в режиме реального времени. Да, это же так естественно смотреть на чье-то физическое тело в пространстве и интуитивно понимать, что происходит у человека в голове. В пользу подобного утверждения имеется немало научных свидетельств. Физическая внешность многое может сообщить о чувствах, мотивациях и страхах, даже если человек активно пытается их скрыть. Иными словами, тело не лжет!

И все же подобный подход к пониманию человеческой мотивации ненадежен. Когда мы взаимодействуем с другими людьми и пытаемся понять, что ими движет, важно делать предположения с большой осторожностью. Каждый из нас является индивидуальностью, поэтому контекст имеет значение. И хотя к нашим услугам разнообразные методы чтения языка тела и выражения лица, стоит помнить, что взятый в отдельности информационный фрагмент не может считаться достаточным доказательством. Таким образом, искусство чтения окружающих с учетом этого принципа сводится к холистическому взгляду (приоритетности целого по отношению к его частям) на разворачивающийся перед вами сюжет.

Взгляни мне в лицо

Вернемся в 1960-е, когда Хаггард и Айзекс во время психотерапевтических сеансов снимали на пленку лица пациентов и фиксировали мельчайшие мимические выражения, которые становились заметны только тогда, когда фильм просматривали в замедленном режиме. Позднее Пол Экман разработал собственную теорию о *микровыражениях* и опубликовал книгу под названием «Психология лжи. Обмани меня, если сможешь».

Мы все знаем, как считывать макровыражения, то есть мимические движения продолжительностью не более четырех секунд. Однако существуют и более краткие, мимолетные выражения, такие быстрые, что нетренированный взгляд вряд ли их заметит. Согласно Экману, мимика относится к разряду физиологических реакций. Выражение вашего лица изменяется даже тогда, когда рядом нет никого, кто бы это заметил. Экман обнаружил, что в различных культурах люди пользуются мимикой для выражения эмоций, причем весьма предсказуемым образом, даже если пытаются эти эмоции скрыть или сами не осознают, что их испытывают.

Проведенные исследования привели его к идее о том, что микровыражения – это непроизвольные мельчайшие сокращения определенных групп мышц лица, которые предсказуемо соотносятся с эмоциями и одинаковы у всех людей, вне зависимости от воспитания, происхождения или культурных представлений. Их краткость может достигать до одной тридцатой доли секунды. Однако умение поймать их и понять, что они значат, позволяет проникнуть за завесу слов и увидеть истинные чувства и убеждения человека. Макровыражения могут быть до известной степени принужденными или преувеличенными. А вот микровыражения отражают изначальный смысл эмоции, их труднее подделать и по ним легче увидеть скрытые или изменчивые эмоции.

В нашем мозге есть два вида нейронных путей, отвечающих за мимические движения.

Первый из них – это *пирамидальный тракт*, который отвечает за произвольные выражения (то есть главным образом макровыражения). Второй – *экстрапирамидальный тракт*, отвечающий за непроизвольные эмоциональные выражения лица (то есть микровыражения). Исследователи обнаружили, что люди в ситуациях, связанных с сильными эмоциями, на которых при этом оказывалось внешнее давление, заставляющее контролировать или скрывать выражение лица, демонстрируют активность обоих названных мозговых трактов. Это позволяет предположить, что два тракта работают друг против друга, при этом более осознанные выражения лица преобладают над непроизвольными. Несмотря на это, некоторые малозаметные выражения истинных эмоций могут «ускользнуть» от внимания – но именно их мы ищем, пытаемся «читать» человека, находящегося перед нами.

Так как все же можно научиться считывать подобную мимику? Можно ли на самом деле расшифровать глубочайшие чувства человека, просто глядя, как у него подергивается кончик носа или хмурится бровь?

Согласно Экману, существует шесть универсальных человеческих эмоций, которые соотносятся с микроимимикой. Счастье, написанное на лице, – это приподнятые щеки, губы плотно прилегают к зубному ряду, их уголки поднимаются и немного отодвигаются назад. Под глазами, между верхней губой и носом появляются морщинки, как и во внешних уголках глаз. Иными словами, всем нам знакомая мимика лица в виде обычной улыбки присутствует и на микроуровне.

Микровыражения, говорящие о печали, тоже вполне ожидаемы. Внешние уголки глаз опущены книзу, как и уголки губ. Нижняя губа может подрагивать. Брови формируют говорящий треугольник. Если мы имеем дело с такой эмоцией, как отвращение, верхняя губа приподнимается, над ней могут появляться морщинки, как и на лбу. Глаза могут чуть сузиться, а щеки приподняться.

Гнев выражают нахмуренные брови, зачастую под нисходящим углом. Глаза сощурены, губы сжаты или слегка напряжены и приоткрыты. Взгляд пристальный, пронизывающий. А вот страх выражается аналогичными сокращениями, только направленными кверху. Рот напряженный, открыт или закрыт, нижние и верхние веки приподняты. Наконец, удивление или шок выражаются в приподнятых бровях; их рисунок скорее округлый, чем треугольный, как и в случае печали. Верхние веки приподняты, а нижние оттянуты книзу, глаза широко открыты. Иногда челюсть может отвисать.

Как видите, микровыражения не сильно отличаются от макровыражений с точки зрения задействованных мышц лица; главное различие заключается в скорости проявления. Экман, однако, показал, что эти быстрые мышечные сокращения возникают так быстро, что люди их не замечают: 99 % из нас не способны их воспринимать. Но еще он утверждает, что людей можно научить отслеживать микроимику и, в частности, выявлять лжецов – тех, кто говорит одно, а думает другое. Классический случай!

По словам Экмана, он способен обучить своему методу за 32 часа. Но те из нас, кто любознателен и желает применять его постоянно в собственной жизни, могут начать прямо сейчас. Это нетрудно. Во-первых, ищите расхождения между тем, что произносится вслух, и тем, что реально показывает выражение лица. Например, некто желает вас в чем-то убедить, произносит зажигательные речи и дает обещания, однако его мимика свидетельствует о страхе и выдает реальное положение вещей.

Другие классические сигналы того, что вам лгут, – это слегка приподнятые плечи человека, который клянется, что говорит правду. Когда человек потирает нос, склоняет голову набок, избегает зрительного контакта, говорит как-то неопределенно, ерзает на месте, все это также говорит о том, что его внутренняя реальность не вполне совпадает с внешней, а значит, он, возможно, лжет.

Опять-таки стоит упомянуть в этой связи, что данный метод не является непогрешимым, а исследования в большинстве своем не смогли установить однозначную взаимосвязь между языком тела, мимикой лица и склонностью к обману. Один-единственный жест сам по себе ничего не означает. Со времен Экмана многие психологи указывали, что расхождения между микровыражениями и произносимыми словами могут в действительности свидетельствовать о дискомфорте, нервозности, стрессе или напряжении, а совсем не об обмане.

И все же анализ микроимики, будучи использован наряду с другими инструментами с учетом контекста, может оказаться могущественным орудием. Конечно, не нужно слишком уж пристально глядеть на окружающих и наблюдать за их поведением – это может вызывать у них неприятные чувства и вообще неприлично в нормальных социальных ситуациях. Также вам придется фильтровать массу всяческих не относящихся к делу данных и решать, какие жесты можно считать просто «белым шумом» или ничего не означающей идиосинкразией.

В любом случае люди, не получившие необходимой подготовки, на удивление плохо распознают лжецов, несмотря на то, что, по их мнению, «нутром чувствуют», когда другие говорят неправду. Это означает, что даже некоторое повышение точности чтения по лицу благодаря пониманию и практическому применению теории микровыражений способно изменить ситуацию. Микровыражение – небольшой, но все же существенный фрагмент информации.

Весь этот разговор о том, как сорвать маску с обманщика, может создать ощущение, что предлагаемая техника априори предполагает коварство людей; однако Экман очень осторожно говорит о том, что «ложь» и «обман» (прибегнем к его терминологии) также могут свидетельствовать о желании скрыть свои чувства, а необязательно о дурных намерениях. Конечно, соблазнительно поиграть в сыщика и разоблачить тайные чувства и мотивы окружающих, однако в действительности анализ микроимики скорее сродни работе криминалиста. Да, в обычной жизни все выглядит менее впечатляющим, чем на экране телевизора.

Более того, цель наработки умения анализировать микромимику не в том, чтобы играть с друзьями и коллегами в игру под названием «Попался!», а в усилении нашей собственной эмпатии и эмоционального интеллекта и более глубоком понимании окружающих нас людей.

Если вы не уверены, стоит ли пользоваться техникой считывания микровыражений ради обнаружения лжи, есть другой вариант: не искать обман и не классифицировать мимику по ее продолжительности, а брать за основу то, что обычно подразумевает то или иное выражение лица. Затем, в зависимости от контекста и сравнения мимики с тем, что *сказано вслух*, вы сможете делать собственные выводы.

Нервозность, как правило, проявляет себя сжатыми губами, быстрыми подергиваниями уголков рта по направлению к ушам и обратно. Дрожащие губы или подбородок, нахмуренные брови, поджатые губы также свидетельствуют, что человек напряжен. Если ваш знакомый обычно ведет себя спокойно и собранно, но вы вдруг замечаете множество этих мелких признаков, когда он рассказывает историю, в которую вы не очень-то верите, то можете предположить, что по какой-то причине человек нервничает, говоря с вами. А лжет ли он или просто ему некомфортно говорить – решать только вам, исходя из ситуации.

Человек, испытывающий неприязнь или несогласие, может крепко сжимать губы, закрывать глаза, взмахивать ресницами или морщить нос. Также он может косить глазом или прищуриваться, как мультяшный злодей, который глядит на героя, закрывать глаза или насмешливо улыбаться, выражая легкое пренебрежение. Если человек открывает ваш рождественский подарок и тут же совершает все перечисленное, можете предположить, что подарок ему не слишком понравился, даже если на словах он утверждает обратное.

Испытывая стресс, люди изыскивают разные неявные способы его снять, невольно при этом себя выдавая, даже если по большей части кажутся спокойными. Непроизвольное быстрое моргание, повторяющиеся движения – например, подергивание щек, покусывание губ, касание лица – могут свидетельствовать о том, что человек попал в стрессовую ситуацию. Это суждение справедливо, когда человек проходит собеседование или подвергается допросу в связи с совершенным преступлением, но в относительно спокойных ситуациях подобное несоответствие намекает, что, возможно, на самом деле все не так, как кажется.

Обращайте также внимание на асимметрию в выражениях лица. Естественные, спонтанные, истинные выражения эмоций всегда симметричны. Принужденные, ложные или противоречивые выражения – нет. Опять-таки постарайтесь интерпретировать увиденное в контексте, анализируйте человека в целом, включая язык его тела.

Помните: анализ мимики – могущественный способ понять, что таится в глубине другого человека, однако нельзя полагаться только на него. Любое сделанное вами наблюдение – это всего лишь фрагмент данных и само по себе ничего не доказывает. Истинный навык приходит с умением собрать как можно больше информации и истолковать ее в целом, во взаимосвязи, выстраивая единую схему и не полагаясь на один-два сигнала. По этой причине лучше всего использовать то, что вам известно о микромимике, в комплексе с другими методиками и инструментами.

Разговор тела

Язык тела может оказаться таким же мощным инструментом, как и мимика, и его, условно, стоит изучать и осваивать. Как бы то ни было, лицо – всего лишь часть тела. Зачем концентрироваться на одной его части, если позы и общие телодвижения окружающих могут говорить не менее красноречиво? Бывший агент ФБР Джо Наварро, признанный авторитет в данной области, на основе своего опыта учит других пользоваться богатством информации, которой люди делятся, даже не открывая рта (именно это он называет невербальной коммуникацией).

Наварро родился на Кубе и начал учить английский язык только в восемь лет, когда его семья переехала в США. Вот так и случилось, что он быстро узнал: человеческое тело – «это такая доска объявлений, на которой написано, что человек на самом деле думает». На протяжении своей карьеры он постоянно говорил о необходимости учиться видеть «говорящие признаки» – те неуловимые движения, сообщающие, что человеку неудобно, что он настроен враждебно, что он расслаблен или напуган.

Как и в случае с мимикой, эти «говорящие признаки» могут намекать на ложь или обман, однако прежде всего они означают, что человеку некомфортно, что существует разночтение между тем, что ощущается и что выражается вовне. Будучи вооружены пониманием того, как работает язык тела, мы не только откроем новые каналы коммуникации с окружающими, но и начнем обращать внимание на собственное тело и те послания, которые, возможно, неосознанно транслируем другим.

Во-первых, важно понимать, что невербальная коммуникация – это врожденный, биологический навык, обусловленный эволюцией. Наши эмоциональные реакции на определенные вещи молниеносны и непроизвольны, хотим мы того или нет. Во-вторых, важно отдавать себе отчет, что они выражаются на физическом плане в том, как мы держимся, как передвигаемся в пространстве, транслируя тысячи невербальных посланий.

За эти автоматические реакции отвечает самая примитивная, эмоциональная и, возможно, самая честная часть нашего мозга – лимбический мозг. А префронтальная кора головного мозга (его более интеллектуальная и склонная к абстракциям часть) в большей степени контролируется сознанием и в силу этого отвечает за способность ко лжи. Но даже если человек умышленно говорит то или другое, тело всегда правдиво. Умея анализировать жесты, движения, позы, манеру прикосновения и даже то, как человек одевается, вы обеспечиваете себе прямой доступ к его *реальным* мыслям и чувствам. Наварро утверждает, что внушительная часть всей коммуникации так или иначе невербальна. Это значит, что вы намеренно обходите вниманием самую суть сообщений, не считывая язык тела.

Не забывайте, что коммуникация начиналась в невербальном формате. На заре существования рода человеческого, еще до того, как появилась речь, люди, вероятнее всего, общались с помощью жестов, простейших звуков и мимики. Действительно, с первых мгновений появления на свет ребенок инстинктивно с помощью выражений лица сообщает, что ему холодно, голодно или страшно. Нас не нужно учить тому, как считывать смысл базовых жестов или понимать интонации – все потому, что невербальная коммуникация стала нашей первой возможностью общения и, возможно, мы по-прежнему отдаем ей предпочтение.

Может, вы уже слышали о реакции «бей или беги», но существует и третья возможность: «замри». Более того, подобные отклики на опасность могут быть очень слабыми, но все же говорят о дискомфорте и страхе. Наши предки демонстрировали реакцию «бей или беги», спасаясь от хищников или враждебных племен, но те же самые инстинкты преследуют нас и в зале заседаний, и в школьной аудитории.

И опять за панические реакции отвечает лимбический мозг. Человек, которому задали трудный вопрос или которого застали врасплох, похож на оленя в свете фар. Он оббивает ногами ножки стула и замирает в этом положении (реакция «замри»). Другой вариант: физически отстраниться от того, что воспринимается как угроза. Человек может положить какой-то предмет себе на колени или переместить их в направлении выхода (реакция «беги»). Наконец, третий человек проявит реакцию «бей». Такая агрессивная реакция на страх проявляется в колких аргументах, словесных дуэлях или угрожающей жестикуляции.

Действительно, чем компетентнее вы станете в считывании невербальных сигналов, тем скорее оцените их фундаментальную *физичность* и глубинную связь с нашей общей историей эволюции. В прежние времена мы в буквальном смысле отбивали атаки, используя определенные жесты, или сами атаковали с помощью весьма недвусмысленных движений и мимики. В наши дни мир очень абстрактен, и то, что нам угрожает, более вербально и концептуально, однако древние механизмы экспрессии, страха, агрессии, любопытства и т. д. никуда не делись, только работают теперь чуть тоньше.

Давайте посмотрим, что подразумевает под собой такое понятие, как «умиротворяющее поведение». Разобравшись в этом, можно получить ключевое представление о тех, кто испытывает стресс, неуверенность или угрозу. По сути, умиротворяющее поведение – это именно то, что обозначает данное словосочетание: (неосознанная) попытка самоуспокоения перед лицом некой предполагаемой угрозы. Когда мы испытываем стресс, наш лимбический мозг порой побуждает нас делать небольшие жесты в целях самоуспокоения: дотронуться до лба, потереть шею, потрепать волосы или потереть руки. Все это виды поведения, цель которых – снять стресс.

Шея – уязвимая часть тела, но в то же время относительно обнаженная. Представьте, как агрессивные люди «бьют в уязвимое место», и вы поймете, почему горло и шея подсознательно воспринимаются как зона, открытая для смертоносного нападения. Тогда разумно будет предположить, что человек, неосознанно закрывающий или потирающий эту зону, выражает тем самым внутреннюю борьбу, эмоциональный дискомфорт или незащищенность. Мужчины, вероятно, чаще прибегают к этому жесту, чем женщины: они теребят галстук или сжимают верхнюю часть шеи, а женщины кладут руку на яремную ямку (это место называется еще надгрудной выемкой) или нервно поигрывают ожерельем.

Обращайте внимание на подобное поведение, и вы увидите, как оно обнаруживает страх и незащищенность в режиме «здесь и сейчас». Например, кто-то говорит что-то в агрессивном тоне, а другой реагирует на это, слегка откинувшись назад, скрестив руки на груди и положив пальцы одной руки на горло. Отмечайте все это в режиме реального времени – и сможете заключить, что какое-то конкретное высказывание спровоцировало страх и растерянность.

Точно так же, если человек потирает или трогает лоб либо виски, это может означать эмоциональное расстройство или перегрузку. Быстрое постукивание пальцами может быть сигналом мгновенного стрессового ощущения, а длительное сжатие головы обеими руками – чрезвычайного морального напряжения. Действительно, вы можете считать любой жест сжатия, поглаживания или потирания физическим намеком на потребность в самоуспокоении. Например, если человек нервничает или напуган, он дотрагивается до щек, потирает или облизывает губы, трет уши или пропускает сквозь пальцы волосы либо бороду.

Однако умиротворяющее поведение – это не только потирание или поглаживание. Когда кто-то надувает щеки и делает глубокий выдох, это также жест снятия существенного стресса. Вам не приходило замечать, как многие люди так делают, услышав дурные вести или едва избежав несчастного случая? Реакция снятия неожиданного стресса – это зевание. Нет, это вовсе не признак скуки или недосыпания; кстати, внезапная попытка тела набрать побольше кислорода в моменты стресса наблюдается не только у человека, но и у других живых существ. Другой такой жест – потереть ноги, как будто с них хотят стряхнуть пыль. Этого можно не

П. Кинг. «Как извлекать информацию, секреты и правду. Заставьте людей раскрыть свои истинные мысли и намерения, чтобы они даже не подозревали об этом»

заметить, если ноги скрыты под столом, но, если вам удастся этот жест пронаблюдать, знайте: это мощный индикатор попытки самоуспокоения в стрессовые моменты.

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.