

Джо Наваро

РЕЧНИК НА ЕЗИКА НА ТЯЛОТО

Практическо ръководство за тъкуване
на човешкото поведение

София, 2019

Преводът е направен по изданието:

JOE NAVARRO

THE DICTIONARY OF BODY LANGUAGE

A Field Guide to Human Behavior

WILLIAM MORROW

An Imprint of HarperCollinsPublishers

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Илюстрации © Shutterstock, Inc.

Copyright © 2018 by Joe Navarro

© Евелина Андонова, превод, 2019

© Издателство „Изток-Запад“, 2019

ISBN 978-619-01-0355-4

Джо Наваро

РЕЧНИК НА
ЕЗИКА НА
ТЯЛОТО

Практическо ръководство
за тълкуване на човешкото поведение

Превод от английски
Евелина Андонова



*Посвещавам тази книга на любовта на живота ми,
моя най-добър приятел и първия редактор на всичко,
което правя – съпругата ми Трит Хилари Наваро.*

СЪДЪРЖАНИЕ

Въведение	9
Главата.....	17
Челото	25
Веждите	29
Очите	33
Ушите	47
Носът	51
Устата	57
Устните	71
Бузите и челюстта	81
Брадичката.....	87
Лицето.....	93
Шията.....	99
Раменете.....	105
Ръцете	109
Дланите и пръстите	119
Гръдният кош, торсът и коремът.....	141
Ханшът, задните части и гениталиите	151
Краката	155
Стъпалата	165
Заключение	171
Благодарности.....	173
Библиография	175
Азбучен показалец.....	178

Ако езикът е даден на хората, за да скрият мислите си, то целта на жестовете е да разкрият тези мисли.

Джон Нейпиър*

* Джон Нейпиър (1550–1617) – шотландски математик, създател на логаритмите като метод на изчисление.
(Всички бележки, без изрично упоменатите, са на преводача.)

ВЪВЕДЕНИЕ

През 1971 г., на седемнайсетгодишна възраст, по причини, неизвестни за мен и до днес, аз започнах да си водя дневник на човешкото поведение. Каталогизирах всякакви „невербални“ сигнали – това, което като цяло наричаме език на тялото. В началото бях заинтригуван от странните жестове и мимики, които хората правеха: защо извъртаха очи, когато не вярваха на нещо, или защо се хващаха за шията, когато чуваха лоши новини? После започнах да задълбочавам проучванията си: защо жените си играеха с косата, докато говореха по телефона, или повдигаха вежди, когато се поздравяваха помежду си? Това бяха все дребни жестове, които обаче възбуждаха любопитството ми. Защо хората правеха всички тези най-различни неща? Какво целяха с тях?

Признавам си, че това бе странно занимание за един тийнейджър. Приятелите ми казаха същото. По онова време те си разменяха картички с ликовете на бейзболисти и се интересуваха главо от това кой играч има най-добри средни стойности или кой е отбелязал най-много точки за сезона. Аз обаче бях далеч по-заинтригуван от това да изучавам тайните на човешкото поведение.

В началото записвах наблюденията си на карти с големина 8 на 13 см, които си бяха изцяло за мое ползване. В онези го-

дини не бях запознат с трудовете на Чарлс Дарвин, Бронислав Малиновски*, Едуард Т. Хол**, Дезмънд Морис*** или моя бъдещ приятел д-р Дейвид Гивънс – титаните в сферата на човешкото поведение. Просто се интересувах от това как се държат хората и *защо* и записвах наблюденията си на карти. Изобщо не си и представях, че четирийсет години по-късно ще продължавам да правя същото.

През годините натрупах няколко хиляди карти. В началото няха никаква представа, че един ден ще стана специален агент на ФБР и през следващите двайсет и пет години ще използвам тези свои наблюдения, за да преследвам и залавям престъпници, шпиони и терористи. Но предвид моя интерес към човешкото поведение и причините за него, този развой на събитията бе съвсем логичен и естествен.

Дойдох в Съединените щати, след като избягах от комунистическа Куба. Бях осемгодишен и не говорех английски. Трябваше бързо да се адаптирам – с други думи, трябваше да наблюдавам и да разшифровам новата среда, в която бях попаднал. Това, което за местните беше обичайно, за мен не беше. Новият ми живот се свеждаше до това да декодирам единственото, което познавах – езика на тялото. Научих се да разбирам какво ми казваха хората по израза на лицето им и по това дали погледът им беше сърдечен, или напрегнат. Така усещах дали някой ме харесваше, дали изобщо му пукаше за мен, дали ми беше ядосан, или се тревожеше за мен. В тази чужда страна аз оцелявах чрез наблюдение. Няха друг избор.

Естествено, езикът на тялото на американците беше малко по-различен от този на кубинците. Хората в Америка говореха

* Бронислав Малиновски (1884–1942) – полски антрополог и етнолог, смятан за основател на функционализма в културната антропология.

** Едуард Т. Хол (1914–2009) – известен американски учен в областта на антропологията и межкултурните комуникации.

*** Дезмънд Морис (р. 1928 г.) – английски зоолог, етолог, художник сюрреалист и популярен автор в сферата на социобиологията.

с различни интонация и ритъм. Кубинците се приближаваха към теб по време на разговор и често те докосваха. В Америка разговарящите стояха на разстояние един от друг и докосването на събеседника се приемаше в най-добрия случай със смутен поглед.

И двамата ми родители работеха на по три места и нямаха време да ме учат на тези неща, затова трябваше да се оправям сам. Опознавах американската култура и влиянието ѝ върху езика на тялото, макар в онези дни да не разбирах точно какво правя. Виждах обаче, че тук маниерите на хората бяха различни, и знаех, че трябва да ги разгадая. Разработих си собствен научен метод на безпристрастно наблюдение, като преди да включа нещо в моите карти, го проверявах многократно. А с нарастването на броя на картите определени модели на поведение започнаха да се открояват. Сигурно беше, че по-голямата част от тях можеха да се категоризират грубо като признаци на психологически комфорт или дискомфорт. Човешкото тяло разкрива съвсем точно как се чувстваме във всеки един момент.

По-късно научих, че много от тези *маркери на комфорт*, или модели на поведение, ако трябва да бъдем по-точни, произхождат от рептилоидните, или емоционални, части на мозъка, които често са наричани лимбична система. Този тип неволни реакции съвпаднаше с това, което бях виждал в Куба. В училище или в магазина хората повдигаха вежди, за да поздравят онези, които истински харесваха. Бях израснал с подобни жестове и знаех, че са искрени и автентични. Но това, в което се съмнявах, бяха думите. Много често, след като вече бях научил английски, чувах хората да казват, че харесват нещо, когато само секунда преди това на лицата им беше изписано точно обратното.

Така още на невръстна възраст се запознах с лъжата. Хората често лъжат, но невербалното им поведение обикновено издава как се чувстват в действителност. Децата, естествено, са ужасни лъжци. На думи те могат да отречат, че са извършили нещо лошо, но в същото време кимат, доказвайки обратното. С

възрастта се научаваме да лъжем по-добре, но един обучен наблюдател може да забележи кога нещо не е наред, кога човекът отсреща крие нещо, кога не е напълно откровен или уверен в това, което казва. Много от тези издйнически сигнали или модели на поведение съм включил тук, в тази книга.

С течение на годините аз все повече свиквах да разчитам на невербалните сигнали – в училище, в спорта, във всичко, което правех, дори в игрите с моите приятели. Завършвайки университета „Бригам Йънг“, вече бях натрупал десетгодишен стаж в наблюдението на човешкото поведение. Там за пръв път се озовах в многонационална културна среда (студенти от Източна Европа, Африка, тихоокеанските острови, индианци, китайци, вьетнамци, японци и други), каквато не бях срещал в Маями, и това ми позволи да задълбоча изследванията си.

В училище започнах да откривам интригуващи научни обяснения на много от тези модели на поведение. Ще ви дам един пример: през 1974 г. имах възможността да наблюдавам как си играят слепи по рождение деца. Това преживяване ме остави без дъх. Тези деца никога не бяха виждали как играят други деца и въпреки това играеха игри като „весели крачета“ и „кралю порталю“. Това означаваше, че въпросното поведение беше закодирано в нашата ДНК и в примитивния ни мозък, който се грижеше за нашето оцеляване и за способността ни да общуваме помежду си, и следователно беше универсално. По време на обучението ми в колежа аз научих доста за еволюционната основа на много от тези модели на поведение и тук ще ви разкрия някои доста изненадващи факти, които приемаме за даденост.

След като завърших университета „Бригам Йънг“, получих едно телефонно обаждане, в което ми предлагаша да постъпя във ФБР. Помислих, че това е някаква шега, но на следващия ден двама мъже в костюми цъфнаха на прага ми и ми връчиха формуляр за кандидатстване. Така животът ми се промени завинаги. В онези дни не беше необичайно агенти на ФБР да вербуват млади кадри сред студентите. Аз така и не разбрах

кой им беше дал моето име. Но мога да ви кажа, че бях повече от щастлив да постъпя в редовете на най-престижната разузнавателна агенция в света.

Бях вторият най-млад агент, наеман някога от ФБР. На двайсет и три годишна възраст отново ми се наложи да заживея в един изцяло нов свят. И въпреки че в много отношения не се чувствах подготвен да бъда агент, едно поне бях овладял – невербалната комуникация. Това беше единствената сфера, в която се чувствах уверен. По-голямата част от работата на агента се състои в наблюдение. Да, ходехме по местопрестъпления и залавяхме престъпници, но през повечето време говорехме с хора, наблюдавахме заподозрени и провеждахме разпити. За това бях готов.

Кариерата ми във ФБР продължи цели двайсет и пет години, като последните тринайсет от тях аз прекарах в елитната Национална програма по сигурността и поведенческите анализи (НПСПА), която се занимаваше с най-приоритетните въпроси на националната сигурност. Там наистина се развивах и намерих пълно приложение на уменията си в областта на невербалното общуване. Отделът ни, който се състоеше от шестима агенти, избрани сред дванайсет хиляди специални агенти на ФБР, трябваше да постигне невъзможното – да разкрива шпиони, къртици и агенти на вражески разузнавания, които, работейки под дипломатическо прикритие, целяха да навредят на Съединените щати.

По време на оперативната ми работа аз усъвършенствах разбирането си за езика на тялото. Това, което научих тогава, не може да бъде пресъздадено в нито една университетска лаборатория. Когато чета научни статии за измамата и езика на тялото, веднага разбирам, че авторите в действителност никога не са разпитвали психопат, терорист, истински член на мафията или офицер от съветското разузнаване. Техните изводи навярно са клинично верни, предвид това, че обектът на изследването им са студенти. Но в реалния свят нещата са други. Никоя лаборатория не може да пресъздаде онова, с което аз се бях сблъскал на живо. Никой учен не може да ме надмине

по брой проведени разпити, които за цялата ми кариера надхвърлят тринайсет хиляди, по брой часове, прекарани във видеонаблюдение, и по брой събрани записки върху човешкото поведение. Може да се каже, че тези двайсет и пет години работа във ФБР бяха моето висше образование, а залавянето на най-различни шпиони с помощта на познанията ми в областта на невербалното общуване беше моята дисертация.

След като се пенсионирах от ФБР, аз пожелах да споделя с другите това, което знаех за езика на тялото. Така през 2008 г. излезе моята книга „Какво казва тялото“. В нея основно внимание отделих на идеите за „комфорта“ и „дискомфорта“ и хвърлих светлина върху широко разпространените „успокояващи“ жестове, каквито са докосванията по лицето или поглаждането на косата, които ни помагат да се справим с ежедневиия стрес. Освен това се постарях да изясня произхода на тези универсални модели на поведение, опирайки се на психологията, еволюционната биология и културния контекст, и да обясня *защо* се държим по определен начин.

„Какво казва тялото“ се превърна в международен бестселър, преведен на десетки езици, с над един милион копия, продадени по света. Докато пишех книгата, няхах представа колко популярна ще стане. А в годините след публикуването ѝ, по време на лекциите и беседите, които изнасях, неизменно чувах едно и също: хората искаха още информация по темата, и то в по-достъпен формат. Много читатели ме молеха да напиша нещо като практическо ръководство, кратък справочник с моделите на поведение, които се срещат в ежедневиия живот.

„Речник на езика на тялото“ е това практическо ръководство. На всяка част от тялото, от главата до стъпалата, съм посветил по една глава, а целият речник съдържа над четиристотин от най-важните наблюдения върху езика на тялото, които съм събрал през годините на моята кариера. Надявам се те да ви помогнат да разгадате човешкото поведение, така както помагаша на мен и на моите колеги от ФБР. Естествено, ние ги използвахме при разпитите на престъпници, но ако искате да

разберете по-добре хората, с които контактувате на работното място и в живота, вие може да ги използвате в ежедневието, както правя и аз, откакто дойдох в тази страна. В социално отношение няма по-добър начин да разгадате приятелите или партньорите си от това да изучите основните средства, чрез които общуваме помежду си – невербалните.

Ако някога сте си задавали въпроса защо постъпваме по определен начин или какво означава определен жест, надявам се, че тук ще задоволя любопитството ви. Докато четете речника, изпробвайте описаните модели на поведение, за да добиете представа как изглеждат и какво усещане внушават. Така ще се научите по-лесно да ги разпознавате, когато ги видите. Ако и вие сте като мен и обичате да наблюдавате хората на работното място, вкъщи или в класната стая, за да разберете какво мислят, чувстват или желаят, от какво се страхуват и какви са техните намерения, продължавайте да четете нататък.