

ФИЛИПП
ТУРШЕ

взгляд в сторону

губы сжаты

пальцы напряжены

БОЛЬШАЯ КНИГА ЯЗЫКА ТЕЛО ДВИЖЕНИЙ

САМЫЙ ПОЛНЫЙ
ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ЧТЕНИЮ
НЕВЕРБАЛЬНЫХ СИГНАЛОВ

Филипп Турше
Большая книга языка
телодвижений. Самый полный
путеводитель по чтению
невербальных сигналов
Серия «Психология влияния»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73940422

*Большая книга языка телодвижений : самый полный путеводитель по чтению невербальных сигналов:
ISBN 978-5-04-247449-1*

Аннотация

Эта книга – самое исчерпывающее руководство по языку телодвижений, чтению и интерпретации невербальных сигналов. В ней Филипп Турше, один из авторитетнейших французских специалистов в сфере сенсомоторного общения, рассказывает обо всех приемах и элементах невербального общения, которые используют психологи, профайлеры и специалисты по поведению человека. А еще предлагает десятки упражнений, речевых формул и техник наблюдений, помогающих считывать ложь, скрытую агрессию или манипуляции.

Благодаря этой книге вы узнаете, как:

- понять характер человека по его одежде,
- натренировать внимательность, чтобы считывать даже микроизменения в лице,
- определять, в каких отношениях состоят люди и создать доверие,
- задавать правильные вопросы, чтобы тело выдавало намерения собеседника.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Предисловие	7
Введение	9
Часть первая	14
Глава 1	16
Действенный способ выиграть время	17
Амигдала – быстрее, чем сама мысль	19
Телесная интуиция	24
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Филипп Турше
Большая книга
языка телодвижений
Самый полный
путеводитель по чтению
невербальных сигналов

Мы поверхностны лишь на поверхности.
Макс Офюльс

– Леденец?

– Вы уже знаете, возьму ли я его?

– По-твоему, это для Пифии удивительно?

– Но, раз вам все известно, как я могу делать выбор?

– Разве ты выбирать ко мне пришел? Твой выбор сделан. Ты стараешься понять, почему ты его сделал.

«Матрица», сестры Вачовски

Нам следует помнить, что все наши промежуточные идеи из области психологии однажды, вероятно, получат обоснование в виде

органической подструктуры.

Зигмунд Фрейд

Если язык тела нам так труднодоступен, то это потому, что мы думаем, что нужно увидеть его, чтобы понять, хотя на самом деле нужно понять его, чтобы увидеть.

Мы никогда не увидим то, на что сначала не научимся смотреть.

© Миронова Н., перевод на русский язык, 2025

© Бортник В., обложка, 2026

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

Предисловие

Какова цель этой книги?

Когда я начал писать книгу «Синергология», мне только исполнилось 30, и с тех пор прошло еще 30 лет. Эта работа – переизданная множество раз и переведенная на разные языки – безусловно имела успех. Однако формат первой книги оказался узким: он сковывал мою мысль рамками, которые сегодняшняя синергология давно переросла.

Согласно базовому подходу синергологии, чтобы понять собеседника и улучшить с ним отношения, нужно прежде всего научиться на него смотреть. Подзаголовок книги, предложенный издательством, звучал так: «Как понять собеседника по его жестам». В этом было рациональное зерно – но сколько новых смыслов появилось с тех пор!

До сих пор мне говорят: «Я хочу прочитать “Синергологию”!» Но они не понимают, что между тем, что было задумано 30 лет назад, и тем, чем стала синергология сегодня, – пропасть. За эти десятилетия дисциплина обрела объем и глубину, которые были немыслимы в книгах 1990-х годов.

Вспомним, каким был мир тогда. XX век – это вселенная без Интернета, без цифровых камер, без банков видеоданных и мгновенного обмена визуальной информацией. Без настоящей социальной нейронауки, без МРТ в гуманитарных

исследованиях, без ИИ и нейросетей – без всего, что сейчас стало необходимым для изучения жестов. Тогда мы были лишены возможности проверки и сопоставления: эпоха бумаги не позволяла сравнивать наблюдения в должной мере.

Сегодня – совсем иное дело. Мир наполнился визуальными и вербальными данными, которые позволяют фиксировать подлинные жесты в реальных условиях. Мы можем наблюдать, сравнивать, интерпретировать и делиться инструментами, которые помогают читать язык тела.

Первое издание книги уже вышло в свет, когда мы разработали таблицу синергологических элементов – таксономию жестов, положившую начало визуальной цифровой базе данных. Спустя множество диссертаций и научных публикаций синергология наконец-то вышла из «каменного века» и обрела зрелость.

И все же, несмотря на технологические изменения, в нашей цифровой лаборатории царит тот же энтузиазм, что и 30 лет назад. Мы по-прежнему стремимся глубоко понять, как язык тела влияет на нашу жизнь и отношения. И даже если путь приведет нас в области, неведомые первому изданию «Синергологии», цель остается прежней – лучше понимать других, чтобы строить отношения более справедливо.

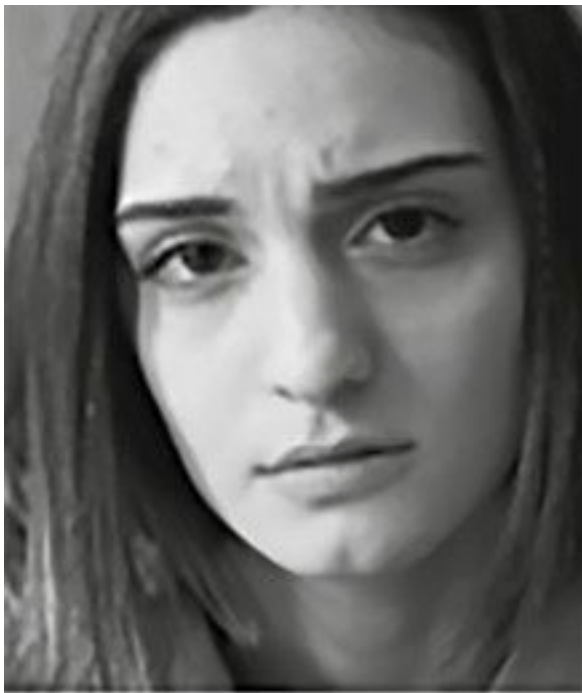
Введение

В 1967 году психолог и исследователь Альберт Мейерабиан впервые попытался в процентном соотношении выразить важность различных составляющих коммуникации. С помощью эксперимента он установил, что в процессе разговора 55 % коммуникации происходит визуально (с помощью языка тела), 38 % за счет звуковых средств (интонации и тона голоса) и лишь 7 % – вербально¹! Через форму и содержание речи. Эта работа обсуждается до сих пор.

Правдивость полученных цифр сейчас под большим вопросом, поскольку для нас слова, разумеется, не всегда составляют 7 % коммуникации. Допустим, вы объясняете прохожему, где находится кинотеатр: «Через улицу направо». Язык тела здесь вторичен – все понятно и без него. А теперь представим другую сцену. Вы на совещании, и начальник закатывает глаза во время презентации кого-то из команды. Этим одним жестом он перечеркивает все усилия выступающего. Здесь уже наоборот: невербальный сигнал полностью перекрывает вербальный.

¹ A. Mehrabian et S. R. Ferris, «Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels», *Journal of consulting psychology*, vol. 31, no 3, 1967, p. 248–252; A. Mehrabian et M. Wiener, «Decoding of inconsistent communications», *Journal of personality and social psychology*, vol. 6, no 1, 1967, p. 109–114.

Язык тела в коммуникации занимает промежуточное положение – между ничем и всем, но самое удивительное в другом. Иногда картинка стоит тысячи слов. Представьте, вы встречаете подругу на улице, хотите поделиться с ней радостной новостью, приближаетесь – и тут ловите ее взгляд. Ее лицо вдруг становится таким:



Все еще есть желание поделиться радостной новостью? Нет.

Одним лишь выражением лица – парой морщинок между бровями – она меняет ваши мысли. Вместо запланированной истории вы спрашиваете: «Что-то случилось?»

Ее мимика взяла под контроль вашу радость и направила разговор в другую сторону. Ожидание сменилось тревогой. Вы уже не скажете того, что собирались.

Каждый день наши собеседники – часто неосознанно – влияют на наши мысли, интонации, выбор слов. И мы делаем с ними то же самое. Язык тела меняет сам характер разговора. Так, может, пора перестать подсчитывать процент вербальных и невербальных сигналов? Пока мы состоим в человеческих отношениях, язык тела – их основа.

Полагаю, вы убедились, что язык тела собеседника способен преобразовывать ход наших мыслей и в то же время что слова настолько важны, что язык тела не может затмить их полностью. Чтобы вам было понятнее, скажу так: вы когда-нибудь обращали внимание на то, что в процессе разговора один на один ваш собеседник половину времени молчит, потому что слушает вас? Если человек говорит шесть часов в день, то к 40 годам он проведет более 43 000 часов в молчаливом взаимодействии. Почти четыре года! И в его распоряжении в этот момент будет только язык тела, чтобы понять: его слышат, понимают, с ним согласны или собираются возразить. Все это – без единого слова.

Вот почему эта книга – как и синергология в целом – стремится помочь нам стать внимательнее к собеседнику и ис-

куснее в общении. Она дает обзор синергологии – науки, которая изучает язык тела.

В каждой из четырех частей книги рассказывается история – о том, как язык тела запускает движение человеческих взаимоотношений.

В первой части мы в подробностях рассмотрим ряд человеческих навыков, без которых наблюдение за языком тела вести невозможно: интуицию, эмпатию и жизненный опыт. Мы увидим, как на протяжении жизни наша кора головного мозга вырабатывает способность считывать язык тела, но с некоторыми пробелами. В таком контексте мы зададим себе вопрос о вкладе синергологии в нашу жизнь.

Вторая часть посвящена знакомству со множеством посланий основного лексикона нашего тела, необходимых, чтобы полностью понять собеседника. Она одновременно даст пищу для размышлений ученым, жаждущим доказательств, и послужит почти что началом пути для любознательных читателей, ищущих «знаки» тела. Именно в ней мы подробно рассмотрим основные послания, которые оставляет нам каждое его положение.

В третьей части мы прольем свет на то, как связаны язык тела и отношения между людьми: в реальной жизни наш собеседник – не манекен на витрине и не картинка на видеокассете. Мы увидим, что во время разговора наши эмоции, мысли и скрытые мотивы влияют друг на друга, хоть мы и не все-

гда это осознаем. Мы также увидим, почему создание пространства подлинности неотделимо от лучшего понимания другого.

Наконец, в четвертой части мы со всех сторон посмотрим на ложь и ее сиамского близнеца – правду. В ней будут описаны новые принципы интерпретации языка тела: «лжец» не подходит под образ временами неловкого собеседника, в который мы все еще так часто верим. Все ресурсы своего тела он направляет исключительно на обман. Когда речь идет о лжецах, разговор касается уже не эмоций и отношений, а больше когнитивной перегрузки и других сигналов тела.

###

Если вы читаете эти строки, значит, вы выбрали эту книгу точно так же, как выбирают билет на самолет или поезд. Пожелаем друг другу счастливого пути – вместе нам предстоит пережить это путешествие и пересечь территорию языка тела, чтобы вернуться с новым взглядом на привычную реальность и начать проживать привычную жизнь по-новому.

Часть первая

Человек и язык тела

Синергология позволяет нам однозначно понимать людей по языку их тела, однако само древо синергологии выросло на почве неявного знания. Способность читать язык тела появилась у нас не одновременно с синергологией – человеческий мозг был уже готов наблюдать за другими и судить о них. Обратите внимание, как родители знакомятся со своим первенцем. Они обнаруживают перед собой грудничка, которого не вполне в состоянии понять. Это их первый ребенок, и он говорит с ними лишь на языке тела, который они не изучали. И тем не менее они очень быстро начинают его понимать. Так что было бы странно, если бы они не понимали взрослых.

А направляли их интуиция, эмпатия и жизненный опыт – эти проверенные временем твердые навыки подготавливают почву для всех наших реакций, тогда как в движение их приводит язык тела. Они составляют незримую основу нашего понимания окружающих. И все же эти навыки ни самодостаточны, ни всегда надежны. На страницах первой части этой книги мы узнаем, какие средства помогут нам изучить язык тела человека. Я опишу инстинктивные триггеры, которые иногда могут помочь нам прочесть другого, а иногда

– помешать. Вместе с этим я покажу вам, почему полезно учиться лучше читать других при помощи изученного языка – языка синергологии.

Глава 1

Интуиция

Наш мозг словно болен булимией: все визуальные образы, попавшие в его поле зрения, он сжирает. Чем скорее они будут проглочены, тем скорее мы научимся на них реагировать и к ним приспособливаться. Чувство, которое рождается под шквалом этих образов, называется первым впечатлением.

Первое впечатление формируется бессознательно меньше чем за одну секунду²! Быстрее это сделать сложно – и выходит, что к моменту, когда мы только собираемся начать наблюдение за собеседником, свое мнение о нем мы на самом деле уже составили. При таких условиях невозможно вести разговор о языке тела, параллельно не касаясь вопроса интуиции, ведь одно без другого не существует. Следовательно, чтобы так быстро судить о других, нам остается только позволить интуиции занять свое законное место и изучить, как она работает. А пока она показывает нам свои фокусы, посмотреть, не расставило ли нам первое впечатление ловушек.

² J. Willis et A. Todorov, «First impressions: Making up your mind after a 100-ms exposure to a face», Psychological science, vol. 17, n°7, 2006, p. 592–598.

Действенный способ выиграть время

Мир устроен сложно, и чаще всего мы вынуждены выбирать и даже принимать решения спонтанно. Стоит признать, что сделать это не всегда просто. Сталкиваясь с внешним миром, за последние 350 миллионов лет наш мозг, в свою очередь, отточил свою структуру до совершенства. Он нашел решение: обрабатывать информацию на двух скоростях – большой и маленькой. Не будь у нас под шапкой одного цельного органа, можно было бы даже сказать, что у нас есть два мозга.

Короткий путь усвоения информации в большой степени бессознателен, и в случаях, когда от нас требуется исключительно инстинктивная реакция, мы прибегаем к спонтанным решениям. Долгий же путь дает нам время, чтобы объяснить наш спонтанный выбор, а порой и заставить то же самое сделать других. Например, когда нам предлагают второй кусок торта, мы тут же протягиваем за ним руку и только секундой позже говорим: «Нет, спасибо». Долгий путь пресек короткий.

Центральная роль на коротком пути отводится интуиции. На сегодняшний день ее природа хорошо изучена: это процесс, основанный на трех реальностях. Она представляет собой, во-первых, комбинацию идей, во-вторых, явление спонтанное, а в-третьих, бессознательное³.

³ E. Salas, M. A. Rosen et D. Diaz-Granados, «Expertise-based intuition and

Интуиция весьма удобна, поскольку обилие информации мешает нам осмыслить всю ее одновременно. Ее работа основана на автоматических быстрых ассоциациях⁴, позволяющих нам очень быстро «получить представление» о чем-либо, при этом не зная наверняка, откуда эта идея пришла нам в голову⁵. Благодаря интуиции мы знаем то, что нам узнать необходимо, и нам не нужно искать эту информацию – в какой-то степени она похожа на «неосознанное желание»⁶, возникающее в бессознательной части мозга для нашего же блага. Будем честны: было бы глупо лишать себя процесса, который позволяет нам так эффективно экономить энергию.

При этом в разных сферах нашей жизни интуиция устроена по-разному. Проложить маршрут в лесу – совсем не то же самое, что решиться доверять собеседнику: для этих действий включаются разные инстинкты. В межличностных отношениях топливом для нашей интуиции по большей части является язык тела. За этот процесс в нашем мозгу отвечает

decision making in organizations», Journal of management, vol. 36, n°4, 2010, p. 941–973.

⁴ A. Moors et J. De Houwer, «Automaticity: a theoretical and conceptual analysis», Psychological bulletin, vol. 132, n°2, 2006, p. 297.

⁵ E. Dane et M. G. Pratt, «Conceptualizing and measuring intuition: A review of recent trends», dans G. P. Hodgkinson et J. K. Ford (dir.), International review of industrial and organizational psychology, Chichester, UK: Wiley, vol. 24, 2009, p. 1–40.

⁶ J. Glaser et J. F. Kihlstrom, «Compensatory automaticity: Unconscious volition is not an oxymoron», The new unconscious, 2005, p. 171–195.

миндалевидное тело, или миндаля, задача которого оповещать нас о необычных признаках в поведении собеседника. Эти две крохотные миндалины, расположенные в разных полушариях головного мозга, не имеют ничего общего с миндалинами в задней части горла и ни много ни мало необходимы нам для выживания.

Амигдаля – быстрее, чем сама мысль

Амигдаля была открыта еще три столетия назад, но ее настоящую роль в организме описал в 1990-х годах нейробиолог и исследователь Джозеф Э. Леду⁷. Представьте, что вы за рулем автомобиля. Если вы резко нажали на педаль тормоза, еще до того как на самом деле увидели опасность, поблагодарите свою амигдалу. Пока часть мозга, идущая по короткому пути, увидела первый же образ и немедленно приказала стопе нажать на педаль, кора мозга, отвечающая за долгий путь, за время крошечного промедления позволила вам осознать, что вы «были на волоске от гибели» и поступили правильно.

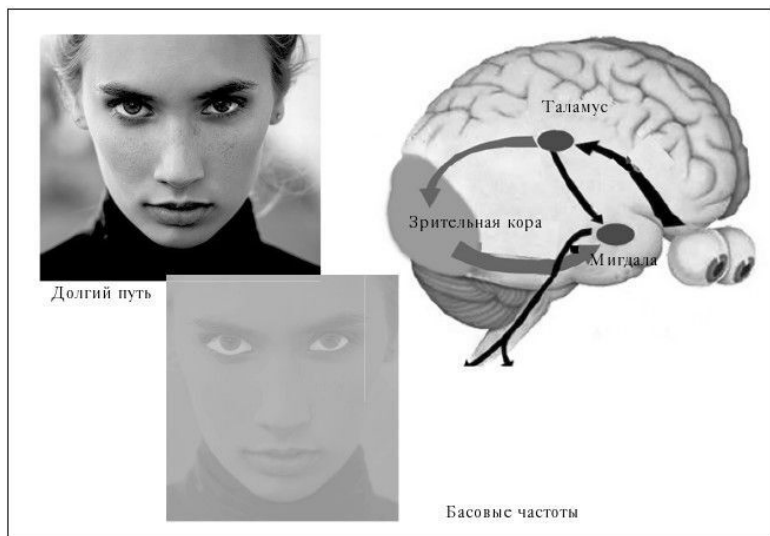
Когда вы наблюдаете за человеком, расположенная глубоко в мозгу амигдаля мгновенно получает информацию в ви-

⁷ Джозеф Э. Леду (род. 1949) – американский нейробиолог, чьи исследования в основном посвящены механизмам выживания, в том числе их влиянию на эмоции, такие как страх и тревога.

⁸ J. Ledoux, «Emotional networks and motor control: a fearful view», Progress in brain research, Elsevier, vol. 107, 1996, p. 437–446.

де «облегченного» низкочастотного изображения. В более древние области мозга ведут 10 % волокон зрительного нерва, в то время как коре на обработку полного изображения требуется намного больше времени.

Давайте рассмотрим иллюстрацию модели Леду. Мы видим впечатление, полученное не в мозгу, а из наблюдения за телом – за белком глаза⁹ – поскольку амигдала реагирует на движение лица.



Модель Леду, 1990 г.

⁹ R. Adolphs, «Emotional vision», Nature neuroscience, vol. 7, n°11, 2004, p. 1167–1168.

На этой иллюстрации белки глаз девушки выдают ее тревожное и настороженное состояние и заставляют должным образом реагировать нашу амигдалу. Если бы белки глаз оставались невидимы, активность в этой зоне мозга не включалась бы. Этот факт доказали ученые¹⁰: они провели наблюдение, используя сложную систему хранения данных наподобие той, что описана далее.

Сосредоточьте внимание только на тех фотографиях, где лицо скрыто и видны лишь глаза. Спросите себя: что вы чувствуете?



На первом изображении недостаточно информации: оно полностью черное, и белки глаз выделяются особенно ярко. Оно вызывает у нас тревогу и, как следствие, заставляет чувствовать себя неудобно. Амигдала в мозгу человека, смотрящего на эту фотографию, привела его тело в состояние по-

¹⁰ P. J. Whalen, et al., «Human amygdala responsivity to masked fearful eye whites», Science, vol. 306, n°5704, 2004, p. 2061–2061.

вышенной готовности меньше чем за 16 миллисекунд!¹¹

Активизируясь, амигдала запускает этот механизм в целях выживания. Дети на уровне инстинкта учатся остерегаться опасности, видя испуганный взгляд своих родителей. Точно так же зеленые мартышки не рождаются со страхом змей, а приобретают его, наблюдая за мимикой своих родителей.

Мы только что убедились, что амигдала бурно реагирует на негативные события, чтобы помочь нам выжить¹². Однако ее активность так же запускается и в ответ на положительные эмоции¹³ – несомненно, это происходит для того, чтобы мы получали больше душевного тепла и стремились поделиться и обменяться им с другими.

Обычно при разговоре мы, сами того не замечая, рассматриваем белки глаз своих собеседников. Мы делаем это постоянно, глядя друг другу в лица. Это рождает у нас внутри ощущения, плохо объяснимые с точки зрения логики. Когда мы прощаемся с человеком с мыслью: «Я ощущаю дискомфорт, но не могу объяснить почему», – зачастую именно белки глаз собеседника, став ярче, поменяли наше ощущение. Сигналы об изменении внешнего вида глаз поступа-

¹¹ J. E. LeDoux, *The Emotional Brain*, New York, Simon & Schuster, 1996.

¹² J. T. Cacioppo et W. L. Gardner, «Emotion», *Annual review of psychology*, vol. 50, n°1, 1999, p. 191–214.

¹³ A. K. Anderson et N. Sobel, «Dissociating intensity from valence as sensory inputs to emotion», *Neuron*, vol. 39, n°4, 2003, p. 581–583.

ют к нам постоянно, но, поскольку угроза практически никогда не бывает мгновенной, мы просто чувствуем себя хорошо или плохо, сами не понимая почему. Стоит заметить, что в некоторых службах безопасности сотрудников обучают распознавать такие сигналы.

У некоторых людей белки глаз видны постоянно. В таком случае первое время наша амигдала активизируется, но при отсутствии других признаков опасности в итоге прекращает посылать нам сигнал тревоги. Белки глаз, становящиеся ярче при тревоге и даже страхе, распознают не только младенцы¹⁴ и не только у себе подобных. В работах Дарвина есть доказательства того, что такой способностью также обладают обезьяны, собаки, кошки, индюки и курицы¹⁵, а с недавнего времени в этот список можно добавить еще и коров¹⁶!

Наше интуитивное восприятие формируется на основе быстрой обработки таких сигналов, поэтому лицо с более выразительными белками глаз кажется нам менее привлекательным, чем лицо, на котором белки глаз менее заметны¹⁷. Кроме того, именно так пережитые эмоции влияют на то, насколько быстро мы решаем, приятен нам человек изначально-

¹⁴ «Developmental trajectories of amygdala and hippocampus from infancy to early adulthood in healthy individuals», PLoS One, vol. 7, n°10, 2012.

¹⁵ C. Darwin et P. Prodger, *The expression of the emotions in man and animals*, USA, Oxford University Press, 1998.

¹⁶ F. Bellanger, *Le non-verbal bovin*, Rapport de recherche, Institut Québécois de Synergologie, 2017.

¹⁷ Whalen, et al., 2004, op. cit.

но или нет.

Телесная интуиция

В обеденный перерыв вы с коллегами отправились в ближайшее кафе. На улице вы встречаете человека, который кажется вам привлекательным, и вы замечаете, что остальные чувствуют то же самое. Вы можете подумать, что у них наверняка одинаковое понятие о красоте и именно поэтому тот человек показался вам всем красивым. Однако недавно исследователи пришли к выводу, что такие предпочтения способны формироваться в очень раннем возрасте. Лица, привлекательные по мнению взрослых, показывали младенцам трех¹⁸ и шести месяцев¹⁹. Исследователи предположили, что ребенок смотрит на одни лица дольше, чем на другие, потому что находит этих людей красивыми. В результате было установлено: младенцы дольше всего смотрели на лица, привлекательные по мнению взрослых. Это дает нам основания предположить, что в отношении человеческой красоты вкусы младенцев и взрослых совпадают.

¹⁸ J. H. Langlois, L. A. Roggman, R. J. Casey, J. M. Ritter, L. A. Rieser-Danner, V. Y. Jenkins, «Infant preferences for attractive faces: Rudiments of a stereotype?», *Developmental Psychology*, vol. 23, n°3, 1987, p. 363–369. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.23.3.363>

¹⁹ J. L. Ramsey, J. H. Langlois, R. A. Hoss, A. J. Rubenstein et A. M. Griffin, «Origins of a stereotype: categorization of facial attractiveness by 6-month-old infants», *Developmental science*, vol. 7, n°2, 2004, p. 201–211.

Но это еще не все. Младенцы начинают отдавать предпочтение более привлекательным лицам и постепенно свыкаются с мыслью о том, что самые красивые люди еще и самые добрые²⁰. Социальное колесо готово провернуться так, что все, кто создает систему первичных предпочтений, – от детей до взрослых – порождают так называемое пророчество достижения. По сути, дети, которых привлекают самые красивые люди, на основе своих ощущений позже создадут стереотипы²¹

²⁰ Ibid.

²¹ H. Tajfel, M. G. Billig, R. P. Bundy et C. Flament, «Social categorization and intergroup behavior», *European journal of social psychology*, vol. 1, n°2, 1971, p. 149–178.

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.