Новый язык телодвижений. Расширенная версия

Автор:
Аллан Пиз

Новый язык телодвижений. Расширенная версия

Аллан Пиз

Барбара Пиз

Психология. Плюс 1 победа

Новая книга Аллана и Барбары Пиз написана на основе их знаменитого бестселлера «Язык телодвижений», впервые вышедшего в свет в 1978 году, а затем переведенного на 48 языков и разошедшегося огромными тиражами: общее количество проданных экземпляров превысило 20 миллионов. В отличие от предыдущего варианта книги, теперь этот самый популярный и авторитетный в мире учебник «чтения мыслей окружающих по их жестам» затрагивает абсолютно все аспекты личной жизни и профессиональной деятельности любого человека.

Авторы значительно расширили и дополнили издание, в книге появилось множество фотографий мировых знаменитостей, которые в данном случае используются в качестве своеобразных «учебных пособий». Ни один жест не остался без внимания! Мимика, позы, манеры, походка, взгляд – полная расшифровка всех телодвижений, по которым можно легко разгадать настоящие чувства и мысли других людей, – в новом бестселлере всемирно известных психологов!

«Читать любого человека как книгу», выбирать правильную линию поведения, чувствовать себя уверенно и непринужденно в любой обстановке, принимать самые верные решения – все это теперь реально и доступно каждому. Эта книга также поможет вам осознать и собственные невербальные сигналы, научит использовать их для эффективного общения. Не позволяйте собой манипулировать.

Изучайте новую, современную версию языка телодвижений – и вы непременно добьетесь успеха во всем!

Аллан Пиз, Барбара Пиз

Новый язык телодвижений. Расширенная версия

Книги Аллана Пиза

Библия языка телодвижений

Мимика, позы, манеры, походка, взгляд – полная расшифровка всех телодвижений, по которым можно легко разгадать настоящие чувства и мысли других людей. Также эта книга поможет вам осознать и собственные невербальные сигналы, научит использовать их для эффективного общения.

Новый язык телодвижений

Авторы значительно расширили и дополнили издание. «Читать любого человека как книгу», выбирать правильную линию поведения, чувствовать себя уверенно и непринужденно в любой обстановке, принимать самые верные решения – все это теперь реально и доступно каждому. Изучайте новую, современную версию языка телодвижений и вы непременно добьетесь успеха во всем!

Почему мужчины врут, а женщины ревут

Всемирно известные эксперты по межличностным взаимоотношениям Аллан и Барбара Пиз в своей умной и увлекательной книге попытались найти ответы на те вопросы, которые задает себе женщина, проснувшись воскресным утром, и которые твердят себе

Как заставить мужчину слушать, а женщину молчать

Аллан и Барбара Пиз научат вас вовремя ретироваться с поля боя, а подчас и избежать самой схватки. Практические советы, которые легко выполнить, помогут вам не только наладить теплые и доверительные отношения в семье, но и сделают вашу жизнь гармоничнее и счастливее.

Говорите точно… Как соединить радость общения и пользу убеждения

Эта книга написана международными экспертами по «технологиям общения», она научит вас отделять фразы формальной вежливости от зерен истины и расшифровывать невербальные сигналы. Вы сможете оценить искренность партнера и верно интерпретировать его мысли, а умение говорить комплименты и внимательно слушать позволит вам не только добиться успеха в личной жизни, но и поднимет вас на вершину профессиональной карьеры, сделает «мастером разговора».

Благодарность

Вот несколько человек, которые прямо или косвенно внесли свой вклад в создание этой книги, порой даже не зная об этом:

Доктор Джон Тикел, доктор Деннис Уайтли, доктор Андре Давриль, профессор Филипп Хансэйкер, Тревор Долби, Армин Гонтерманн, Лотар Менне, Рэй и Рут Пиз, Малькольм Эдвардз, Ян Маршалл, Лаура Михан, Рон и Тоби Хэйл, Даррил Уитби, Сьюзен Лэмб, Садаки Хаяси, Деб Сертенс, Деб Инксман, Дорин Кэрролл, Стив Райт, Деррин Хинч, Дана Ривз, Ронни Корбетт, Ванесса Фельц, Эстер Рантцен, Джонатан Коулман, Триш Годдард, Керри – Энн Кеннерли, Берт

Ньютон, Роджер Мур, Ленни Генри, Рэй Мартин, Майк Уолш, Дон Лейн, Ян Лесли, Энн Дайамонд, Джерри и Шерри Мидоуз, Стэн Зермарник, Даррел Сомерс, Андрес Кепес, Леон Бинер, Боб Гелдоф, Владимир Путин, Энди Макнаб, Джон Говард, Ник и Кэтрин Грейнер, Брюс Кортни, Тони и Шери Блэр, Грег и Кэти Оуэн, Линди Чемберлен, Майк Столлер, Джерри и Кэти Брэдбир, Тай и Патти Бойд, Марк Виктор Хансен, Брайан Трэйси, Керри Пакер, Ян Ботэм, Хелен Ричардз, Тони Грейг, Саймон Таунсенд, Диана Спенсер, принцы Уильям и Гарри, принц Чарльз, доктор Десмонд Моррис, принцесса Анна, Дэвид и Ян Гудвин, Айвен Франги, Виктория Сингер, Джон Невин, Ричард Оттон, Роб Эдмондс, Джерри Хаттон, Джон Хэпворт, Боб Хесслер, Гей Юбер, Ян Маккиллоп, Делия Миллз, Памела Андерсон. Уэйн Магридж, Питер Опи, Дэвид Роуз, Алан Уайт, Роб Винч, Рон Такки, Барри Маркофф, Кристина Маэр, Салли и Джефф Берч, Джон Фентон, Норман и Гленда Леонард,

а также

Дори Симмондс, чьи внимание и энтузиазм помогали нам писать эту книгу.

Вступление

Ногти человека, рукава его плаща, его ботинки, брюки, мозоли на его руках, выражение лица, запонки, движения – все это говорит о человеке очень многое.

Внимательный наблюдатель, объединив замеченные признаки, может прийти почти к безошибочному выводу.

ШЕРЛОК ХОЛМС, 1892

В детстве я всегда понимал, что люди часто говорят вовсе не то, что думают и чувствуют. А поняв истинные мысли и чувства людей и соответствующим образом отреагировав на их потребности, можно достичь собственных целей. Когда мне исполнилось одиннадцать, я начал свою трудовую карьеру торговым агентом. После уроков я продавал резиновые губки для мытья посуды, чтобы заработать немного на карманные расходы. Я очень быстро научился понимать, собирается ли человек, открывший мне дверь, покупать мой товар или нет. Если

меня выпроваживали, но при этом ладони человека были раскрыты, я понимал, что могу проявить настойчивость. Такие люди никогда не проявляли агрессивности. Когда же меня вежливо просили удалиться и указывали при этом на дверь пальцем или сжатой ладонью, я чувствовал, что действительно лучше уйти. Мне нравилось торговать, я понимал, что могу добиться в этом деле успеха. В старших классах я начал продавать посуду по вечерам. Тогда мне удалось заработать денег на свою первую крупную покупку. Торговля позволяла мне общаться с людьми и изучать их с близкого расстояния. Я научился определять потенциальных покупателей по языку телодвижений. Эти навыки оказались бесценными на дискотеке. Я безошибочно определял, которая из девушек согласится потанцевать со мной, а к какой лучше и не подходить.

Когда мне исполнилось двадцать лет, я поступил в страховую компанию и сумел добиться заметных успехов. Я стал самым молодым сотрудником, которому за год удалось продать полисов на миллион долларов. Мои достижения были отмечены по достоинству. Мне повезло, потому что мои познания в языке тела, приобретенные еще в школе, оказались вполне применимыми в новой области занятий. Я понял, что могу добиться успеха в любом деле, связанном с общением с людьми.

Мир вовсе не таков, каким кажется

Понять, что в действительности происходит с человеком, не очень легко, но возможно. Вы должны мысленно проанализировать то, что видите и слышите, и при этом учесть обстоятельства, в которых находитесь. И тогда вы можете сделать верные выводам. Большинство же людей видит только то, что, как им кажется, они действительно видят.

Чтобы пояснить, что я имею в виду, расскажу вам короткую историю.

Двое мужчин идут по лесу. Они проходят мимо большой черной дыры.

– А дыра, похоже, глубокая, – замечает один. – Давай бросим в нее пару камушков, чтобы проверить глубину.

Они бросают камушек и ждут. Звука нет.

– Ого! Дыра-то действительно глубокая. Давай бросим в нее вон тот здоровенный камень. Уж от него-то звук обязательно будет.

Они бросают большой камень, ждут, но снова не доносится ни звука.

– Я тут видел железнодорожный вагон в кустах, – замечает один из мужчин. – Если мы сбросим в дыру его, то уж точно услышим звук.

Они вытаскивают тяжелый вагон, заталкивают его в дыру, вагон исчезает, но ни звука, по – прежнему тишина в ответ.

Внезапно из соседних кустов появляется козел, несущийся со страшной скоростью. Он проносится между мужчинами, взлетает в воздух и исчезает в дыре.

Из кустов появляется фермер и спрашивает:

– Эй, парни! Вы не видели моего козла?

– Конечно, видели! Такое разве забудешь! Он пронесся мимо нас, словно ветер, и прыгнул вон в ту дыру!

– Нет, – качает головой фермер. – Это был не мой козел. Своего-то я привязал к спальному вагону.

Знаете ли вы собственную ладонь?

Порой мы бываем убеждены в том, что знаем что-то, как собственную ладонь, но эксперименты показывают, что лишь 5 % людей способны по фотографии узнать свою руку. Для телевизионной программы мы провели простой опыт, который доказал, что большинство людей и представления не имеет о языке телодвижений. В конце вестибюля гостиницы мы установили большое зеркало

таким образом, что у входящих создавалось впечатление длинного коридора. На потолке мы подвесили вьющиеся растения так, чтобы они располагались на высоте человеческого роста. Входя в вестибюль, человек видел собственное отражение, и у него создавалось впечатление, что кто-то идет ему навстречу. Узнать «другого человека» он не мог, потому что лицо скрывали подвешенные к потолку растения. Однако очертания фигуры и движения были видны совершенно отчетливо. Каждый гость пять – шесть секунд смотрел на «идущего навстречу», а затем подходил к стойке портье. У стойки мы спрашивали, не узнал ли человек того, кто шел ему навстречу. 85 % мужчин ответили отрицательно. Большинство мужчин неспособны узнать себя в зеркале. Один даже переспросил: «Того жирного некрасивого парня?» Нас совершенно не удивило то, что 58 % женщин сказали, что перед ними было зеркало, а 30 % ответили, что идущая навстречу женщина показалась им знакомой.

Большинство мужчин и почти половина женщин и представления не имеют о том, как они выглядят ниже шеи.

Как справиться с противоречиями языка телодвижений?

Практически все отлично понимают язык телодвижения политиков, поскольку нам известно, что политики постоянно делают вид, что они верят в то, во что абсолютно не верят, и притворяются вовсе не теми, кем являются на самом деле. Они проводят большую часть своего времени, притворяясь, уклоняясь, уворачиваясь, обманывая, скрывая эмоции и чувства, прячась за дымовыми завесами и зеркалами, приветствуя мнимых друзей в толпе. Но мы инстинктивно чувствуем, что их тела посылают нам противоречивые сигналы. Поэтому мы предпочитаем видеть политиков вблизи, чтобы вывести их на чистую воду.

Какой сигнал говорит нам о том, что политик лжет? У него двигаются губы.

Для одной телевизионной передачи мы провели эксперимент. На этот раз мы использовали местное туристическое бюро. Туристы входили в бюро, чтобы

получить информацию о достопримечательностях и интересных местах города. Их направляли к стойке, где они беседовали с сотрудником бюро – молодым человеком со светлыми волосами и усами, в белой рубашке с галстуком. После нескольких минут разговора молодой человек наклонялся под стойку, чтобы достать буклеты. А затем оттуда появлялся совершенно другой мужчина – бритый, с темными волосами, в синей рубашке и без галстука. Он продолжал беседовать с туристом с того же самого места, на котором прервался первый сотрудник. Удивительно, но почти половина туристов не заметила, что разговаривает с другим человеком. Ни мужчины, ни женщины не обратили внимания ни на изменение характера языка телодвижений, ни на совершенно иную внешность собеседника. Если вы не обладаете врожденной способностью читать сигналы языка телодвижений, то, скорее всего, упускаете очень важную информацию. В этой книге мы расскажем вам о том, чего вы не замечаете.

Как мы написали эту книгу

Мы с Барбарой написали эту книгу, опираясь на мою раннюю книгу «Язык телодвижений». Мы не только значительно расширили предыдущее издание, но еще и провели исследования в новых научных дисциплинах – таких, как эволюционная биология и эволюционная психология, а также использовали данные, полученные с помощью ядерно – магнитного резонанса, которые дали нам представление о процессах, происходящих в мозгу человека. Мы старались написать нашу книгу так, чтобы вы могли начать читать ее с любого места. Основное внимание мы уделили движениям тела, жестам и выражениям лица, потому что именно это должно интересовать вас при общении с другим человеком. Эта книга поможет вам осознать собственные невербальные сигналы и научит использовать их для эффективного общения. Мы поможем вам добиться того, чего вы хотите.

В книге мы выделили и подробно рассмотрели каждый компонент языка тела в доступных терминах, чтобы нас мог понять каждый. Однако мы всемерно пытались избежать чрезмерной упрощенности.

Наверняка среди наших читателей найдутся такие, которые в ужасе возденут руки к небу, восклицая, что изучение языка телодвижений – это всего лишь еще один способ научиться манипулировать другими людьми в собственных целях.

Но мы писали свою книгу вовсе не для этого! Мы всего лишь хотели помочь вам научиться более эффективно общаться с другими людьми, лучше понимать собеседников и самого себя. Понимание языка телодвижений сделает вашу жизнь яснее и проще. Невежество же и отсутствие понимания порождают страх и предубеждение, делают нас чрезмерно критичными к другим и к самим себе. Охотнику не нужно изучать птиц – он может просто подстрелить их и принести домой в качестве трофея. Изучение же языка телодвижений делает общение с другим человеком интересным и приятным процессом.

Для простоты мы везде пользуемся словами «он», «ему», «его», подразумевая под ним представителей обоих полов.

Ваш словарь языка телодвижений

Первую книгу я писал как руководство для продавцов, менеджеров, специалистов по переговорам и руководителей. Эта же книга затрагивает почти все аспекты жизни человека. Ею можно пользоваться на работе, дома и на свидании. Это результат более чем тридцатилетней работы в области человеческих отношений. Мы постарались дать вам необходимый «словарь», который позволил бы вам правильно понимать чувства и мысли других людей. Здесь вы найдете ответы на наиболее часто задаваемые вопросы относительно поведения людей и сможете корректировать собственное поведение. Представьте, что вы долгое время находились в темной комнате. Она была обставлена, ее стены оклеены обоями, но вы никогда их не видели. И вдруг кто-то включил свет! Наша книга и есть та лампа, которая поможет вам реально увидеть то, что всегда было вокруг вас. И теперь вы будете точно знать, каков окружающий вас мир на самом деле и как можно в нем жить.

Аллан Пиз

Глава 1

Изучение основ

Для представителя западного мира этот жест означает «хорошо», для итальянца – «один», для японца – «пять».

У каждого из нас есть знакомые, которые, войдя в комнату, полную народа, через пять минут могут точно рассказать, кто, с кем и в каких отношениях находится. Способность понимать отношения между людьми и их мысли по поведению – это древняя система общения, и люди использовали ее задолго до появления устной речи.

До изобретения радио общение по большей мере происходило письменно – посредством писем, книг и газет. Грязные политики и плохие ораторы могли добиться успеха, настойчиво потрудившись и написав хорошую, отточенную статью. Авраам Линкольн не был гениальным оратором, но отлично умел выражать свои мысли на бумаге. Эпоха радио открыла дорогу ораторам. Уинстон Черчилль считался уникальным оратором, но он вряд ли добился бы успеха сегодня, в эпоху телевидения.

Сегодня политики понимают, что их успех определяется внешностью и имиджем. У большинства серьезных политиков имеются консультанты по языку телодвижений, которые помогают им выглядеть искренними, заботливыми и честными, хотя в действительности подобные свойства для них абсолютно нехарактерны.

Кажется невероятным, что за тысячи лет эволюции язык телодвижений начали изучать только в 60–е годы XX века. Многие и сегодня считают основной формой общения речь. В эволюционном смысле, речь появилась совсем недавно. Она используется, как правило, для передачи фактов и данных. Устная речь появилась примерно 500 000 лет назад. За это время мозг человека увеличился в размерах втрое. До этого основной формой передачи эмоций и чувств был язык телодвижений и звуки, издаваемые горлом. Надо сказать, что ситуация практически не изменилась и сегодня. Но, поскольку мы сосредоточены на произносимых словах, большинство из нас не обращают ни малейшего внимания на язык телодвижений. А ведь он по – прежнему играет важную роль в нашей жизни.

Тем не менее в устной речи сохранилось множество выражений, показывающих, насколько важен язык телодвижений в жизни человека.

Снять груз с плеч. Держаться на расстоянии вытянутой руки. Встретить лицом к лицу. Не склонить головы. Плечом к плечу. Сделать первый шаг.

Порой такую фразу нелегко воспринять спокойно, но уж не понять ее смысла просто невозможно.

В начале было…

Актеры немого кино первыми стали активно использовать язык телодвижений, поскольку это было единственное доступное им средство общения. Хорошие актеры пользовались жестами и сигналами тела хорошо, плохие – плохо. С появлением звукового кино невербальным аспектам актерской игры стало придаваться меньше значения. Многие актеры немого кино оказались невостребованными. Успеха сумели добиться лишь те, кто умело сочетал вербальные и невербальные навыки.

Среди научных работ, посвященных языку телодвижений, можно выделить работу Чарльза Дарвина «Выражение эмоций у человека и животных», опубликованную в 1872 году. Однако с этой работой знакомы исключительно ученые. И тем не менее она в значительной степени повлияла на современные исследования выражений лица и языка телодвижений. Многие идеи и наблюдения Дарвина и сегодня широко используются исследователями всего мира. С момента написания дарвиновской работы ученые выделили и зафиксировали почти миллион невербальных ключей и сигналов. Альбер Мерабян, пионер в области изучения языка телодвижений, работавший в 50–е годы XX века, обнаружил, что информация любого сообщения делится следующим образом: 7 % ее передается вербально, то есть словами, 38 % – вокально (тоном голоса, ударением и способом произнесения звуков) и 55 % – невербальными сигналами.

Смысл того, что вы хотите сказать, в большей мере передается тем, как вы выглядите в момент речи, а отнюдь не вашими словами.

Антрополог Рэй Бердвистелл провел оригинальное исследование невербального общения. Он назвал свои наблюдения «кинезикой». Бердвистелл оценивал степень невербального общения между людьми. Он пришел к выводу о том, что средний человек говорит примерно 10–11 минут в день, а среднее предложение длится всего 2,5 секунды. Бервистелл также установил, что человек может произвести и распознать около 250 000 выражений лица.

Как и Мерабян, Бердвистелл обнаружил, что вербальный компонент межличностного общения составляет менее 35 %, а свыше 65 % информации, передаваемой при общении, передается невербально. Наш анализ многочисленных торговых сделок и переговоров, проведенный в 70–е – 80–е годы, показал, что язык телодвижений помогает передать от 60 % до 80 % информации за столом переговоров. Большинство людей формируют мнение о незнакомом человеке менее чем за четыре минуты общения. Исследования также показывают, что в тех случаях, когда переговоры ведутся по телефону, выигрывает участник, опирающийся на более сильные аргументы. Если же переговоры ведутся в процессе личного общения, результат не столь предсказуем, поскольку окончательное решение во многом зависит от того, что мы видим, а не только от того, что слышим.

Почему нас порой понимают превратно

Несмотря на то, что подобный подход может показаться некорректным, впервые встречаясь с незнакомыми людьми, мы очень быстро делаем выводы об их дружелюбии, стремлении к доминированию и сексуальной привлекательности. И при этом смотрим мы вовсе не в глаза собеседнику.

Большинство исследователей считают, что слова используются человеком в основном для передачи информации, тогда как язык телодвижений помогает передать межличностные отношения. В некоторых случаях язык телодвижений эффективно заменяет вербальные сообщения. Например, женщина может бросить на мужчину «убийственный взгляд» и с помощью этого взгляда

передать очень понятное сообщение, даже не открывая рта.

Вне зависимости от культуры, слова и движения сочетаются с высокой степенью предсказуемости. Бердвистелл первым заметил, что подготовленный человек, прослушав выступление оратора по радио, может абсолютно точно определить, какие движения совершал оратор. Бердвистелл научился определять, на каком языке говорит человек, просто наблюдая за его жестами.

Многим трудно смириться с тем, что люди – всего лишь биологические существа, практически те же животные. Мы являемся представителями приматов – Homo sapiens. Мы безволосые обезьяны, научившиеся ходить на двух ногах и обладающие развитым мозгом. Но, подобно любым другим животным, мы подчиняемся тем же биологическим законам. Именно биология управляет нашими действиями, реакциями, языком телодвижений и жестов. Самое удивительное в том, что люди очень редко осознают, что их позы, движения и жесты говорят совсем не то, что они пытаются высказать словами.

Как язык телодвижений вскрывает эмоции и мысли

Язык телодвижений – это внешнее отражение эмоционального состояния человека. Каждый жест или движение является ключом к чувствам, которые человек испытывает в данный момент. Например, мужчина, сознающий, что начинает полнеть, может в минуту задумчивости пальцами крутить складку под подбородком. Женщина, понимающая, что у нее слишком полные бедра, будет бессознательно одергивать юбку и тянуть ее вниз. Человек, испытывающий страх или занимающий оборонительную позицию, скрещивает руки или ноги. Мужчина, разговаривающий с пышногрудой собеседницей, сознательно старается не смотреть на ее грудь, однако в то же время неосознанно совершает ощупывающие жесты руками.

Принц Чарльз нашел пикантную собеседницу

Для того, чтобы понять язык телодвижений, вы должны понимать эмоциональное состояние человека в момент разговора, слышать сказанное и принимать во внимание обстоятельства, в которых ведется беседа. Это позволит вам отделить факты от домыслов, реальность от фантазий. Не так давно мы, люди, придавали чрезмерно большое значение словам и ораторскому искусству. Однако большинство людей совершенно не понимает сигналов языка телодвижений и того, какое воздействие они оказывают. И это при том, что мы точно знаем: большая часть информации в процессе разговора передается с помощью сигналов тела. Приведем пример. Президент Франции Ширак, президент США Рональд Рейган, премьер – министр Австралии Боб Хоук активно пользуются жестами, чтобы выразить относительный масштаб обсуждаемой проблемы в собственном представлении. Боб Хоук как-то выступал за увеличение зарплаты политиков, сравнивая их доходы с доходами руководителей крупных фирм и предприятий. Он утверждал, что зарплаты руководителей непомерно высоки, а предлагаемое им повышение зарплаты политиков относительно невелико. Каждый раз, упоминая о доходах политиков, Хоук разводил руки примерно на метр. Когда же он говорил о зарплатах руководителей, то разводил руки всего на 30 сантиметров. Расстояние между ладонями премьер – министра говорило о том, что он отлично понимает значительную выгоду высказываемого им предложения для политиков, несмотря на все словесные ухищрения.

Президент Жак Ширак: показывает масштаб обсуждаемой проблемы или просто рассказывает о собственных любовных похождениях?

Почему женщины более восприимчивы

Когда мы говорим, что человек обладает хорошей интуицией и восприимчивостью, то бессознательно отмечаем его способность понимать язык телодвижений собеседника и сравнивать полученные сигналы с вербальными. Другими словами, говоря о том, что мы «нутром чуем», что собеседник нам лжет, мы хотим сказать, что его слова не согласуются с совершаемыми им движениями. Ораторы называют такое чувство коллективным или групповым

сознанием. Например, если слушатели откинулись на спинки кресел, подняли подбородки и скрестили руки на груди, чуткий оратор сразу же понимает, что речь ему явно не удалась. В такой момент он может скорректировать свое выступление, чтобы привлечь внимание аудитории. Оратор же, не отличающийся подобной чуткостью, будет продолжать свое выступление и не добьется никакого успеха.

Восприимчивость – это умение замечать противоречия между словами человека и совершаемыми им движениями и жестами.

В целом можно сказать, что женщины более восприимчивы, чем мужчины. Женская интуиция давно вошла в пословицы. Женщины обладают врожденной способностью понимать и правильно расшифровывать невербальные сигналы, а также подмечать самые мелкие детали. Вот почему лишь немногим мужьям удается обманывать своих жен. Сами же женщины весьма успешно водят за нос своих благоверных.

Исследования, проведенные психологами из Гарвардского университета, показали, что женщины гораздо внимательнее относятся к языку телодвижений, чем мужчины. Испытуемым показывали короткие ролики с выключенным звуком, а затем предлагали объяснить, что происходило на экране. В роликах использовались сцены общения мужчин и женщин. В результате оказалось, что женщины правильно оценивали происходящее в 87 процентах случаев, мужчины же – только в 42 процентах. Почти женской интуицией обладают мужчины, чьи занятия связаны с заботой и общением с другими людьми. Хорошие результаты показали и гомосексуалисты. Женская интуиция особенно сильно развита у тех, кто воспитывает детей. В течение первых лет жизни ребенка женщине приходится почти полностью полагаться на невербальные каналы. Вот почему женщины обладают значительно более развитой интуицией, чем мужчины: им приходится очень рано учиться этому искусству.

Что говорит наука

Большинство женщин обладают более организованным и настроенным на общение мозгом, чем мужчины. Снимки, сделанные с помощью ядерно – магнитного резонанса, совершенно четко объясняют, почему женщины обладают лучшими способностями к общению и оценке, чем мужчины. От четырнадцати до шестнадцати участков женского мозга оценивают поведение собеседника, тогда как у мужчины таких участков всего четыре – шесть. Вот почему женщина, придя на вечеринку, может сразу же оценить отношения между остальными гостями: кто поссорился, кто в кого влюблен, кто недавно расстался и т. п. Неудивительно, что женщины считают мужчин невероятными молчунами, а мужчины думают, что заставить женщин молчать практически невозможно.

Как мы уже говорили в книге «Язык взаимоотношений», женский мозг ориентирован на мультитрекинг. Обычная женщина может одновременно говорить на две и более не связанных между собой тем. Она может смотреть телевизор, одновременно с этим говорить по телефону, прислушиваться к разговору за ее спиной и еще пить кофе. Она может во время одной беседы затронуть несколько совершенно разных тем и использовать пять интонационных выделений, чтобы сменить тему или что-то подчеркнуть. К сожалению, большинство мужчин в состоянии распознать лишь три подобных выделения. В результате, когда женщины пытаются общаться с мужчинами, те часто теряют нить разговора.

Исследования показывают, что человек, полагающийся на визуальные сигналы, возникающие в личном общении, делает более верные выводы о своем собеседнике, чем тот, кто доверяется только словам. И в этом им помогает знание языка телодвижений. Женщины владеют этим навыком подсознательно, все остальные же могут этому научиться. Для этого мы и написали свою книгу.

Почему предсказателям судьбы так много известно?

Если вы когда-либо обращались к предсказателям судьбы, то наверняка удивлялись, откуда им столь известно о вас. Причем порой эти люди знают такое, чего, казалось бы, не должен знать никто. Может быть, они и вправду ясновидцы? Исследования показывают, что большинство предсказателей судьбы использует прием, называемый «холодным чтением», достоверность которого

достигает 80 % при гадании для совершенно незнакомого человека. Наивным клиентам это может показаться настоящим чудом, но в действительности же предсказатель просто правильно истолковывает сигналы языка телодвижений, обладает глубоким знанием человеческой природы и полагается на теорию вероятности. Этим же приемом пользуются гадатели по картам Таро, астрологи и хироманты. Они начинают собирать информацию о клиенте буквально с первой минуты, как только тот переступает порог их кабинета. Многие предсказатели даже не осознают своей способности читать невербальные сигналы и искренне убеждены в своих «сверхъестественных» способностях. Неудивительно, что подобная убежденность придает представлению дополнительную убедительность. А кроме того, те, кто часто посещает предсказателей, заранее настроены на позитивный результат. Карты Таро, хрустальный шар, таинственная атмосфера создают идеальные условия для чтения сигналов языка телодвижений. В такой обстановке даже самый закоренелый скептик может увериться в том, что волшебство существует на самом деле. Опытный предсказатель отлично расшифровывает реакции клиента на задаваемые вопросы и высказанные утверждения, а кроме того, получает массу информации просто из внешности посетителя. Большинство предсказателей – женщины, потому что, как мы уже говорили раньше, женщины обладают врожденной способностью читать сигналы тела и определять эмоциональное состояние собеседника.

Для того что пояснить все вышесказанное, представим, что к предсказателю судьбы решили обратиться вы. Вы входите в затемненное помещение, где курятся какие-то благовония. Перед вами сидит женщина в тюрбане, с обилием украшений. Перед ней на низком столике установлен хрустальный шар.

«Я рада, что вы пришли ко мне. Я вижу, что вас что-то беспокоит. Я получаю от вас мощные сигналы. Я чувствую, что то, чего вы хотите от жизни, порой кажется абсолютно нереальным, и вы сомневаетесь, удастся ли вам добиться цели. Я чувствую, что вы дружелюбны, общительны и внимательны к другим людям. Но порой вы бываете замкнуты, осторожны и сдержанны. Вы гордитесь своим независимым мышлением и никогда не принимаете ничего на веру без веских доказательств. Вы любите перемены и разнообразие. Ограничения и рутина вас подавляют и раздражают. Вы хотите поделиться своими сокровенными чувствами с близкими, но считаете чрезмерную открытость неразумной. Сейчас на вас оказывает сильное влияние человек, имя которого начинается с буквы «С». В следующем месяце к вам обратится женщина,

родившаяся в ноябре. Она сделает вам интересное предложение. Хотя внешне вы можете показаться собранным и энергичным человеком, в глубине души вас терзает неуверенность. Вы часто гадаете, правильное ли решение было принято вами в той или иной ситуации».

Итак, что же вы услышали? Достоверно ли подобное предсказание? Исследования показывают, что любые предсказания на 80 % верны. И это объясняется блестящим умением читать сигналы языка телодвижений. Предсказатель правильно истолковывает позу клиента, выражение его лица, жесты и движения. Добавьте к этому приглушенный свет, странную музыку, запах благовоний… Мы не подталкиваем вас к тому, чтобы стать предсказателем судьбы, но очень скоро вы тоже научитесь читать окружающих не хуже любой гадалки.

Умение врожденное, унаследованное или приобретенное?

Какая рука оказывается сверху, когда вы скрещиваете руки на груди? Большинство людей не может сразу же ответить на этот вопрос, не делая попытки проверить ответ эмпирическим путем. Скрестите руки, а потом попытайтесь быстро изменить положение рук. Одно положение кажется вам привычным, другое же вызывает острое ощущение дискомфорта. Исследования показали, что это унаследованный на генетическом уровне жест, изменить который почти невозможно.

У семи из десяти человек левая рука находится над правой.

Немало исследований было проведено для того, чтобы установить, являются ли определенные невербальные сигналы врожденными, приобретенными, унаследованными или усвоенными каким-либо другим способом. Наблюдения проводились над слепыми (которые не могли усвоить невербальные сигналы визуальным путем) в самых разных странах мира, а также над нашими ближайшими антропологическими родственниками – человекообразными обезьянами.

Исследователи пришли к выводу о том, что различные сигналы и жесты относятся к разным категориям. Например, большинство детенышей приматов рождается с врожденным сосательным инстинктом. Значит, сосание является врожденным или унаследованным сигналом. Немецкий ученый Айбль – Айбесвельдт обнаружил, что дети, родившиеся глухими или слепыми, улыбаются так же часто, как и обычные дети, хотя никак не могли научиться этому визуально или по слуху. Значит, улыбка является врожденным сигналом. Экман, Фризен и Соренсон подтвердили правоту Дарвина относительно врожденных сигналов, опираясь на исследования выражений лиц представителей самых различных стран и культур. Учеными было установлено, что в разных культурах для выражения эмоций используются одни и те же лицевые сигналы. Судя по всему, такие сигналы также являются врожденными.

Культуры во многом отличаются друг от друга, но основные сигналы языка телодвижений остаются одинаковыми повсеместно.

Тем не менее дебаты о характере некоторых сигналов и жестов ведутся до сих пор. Например, большинство мужчин, надевая пальто или пиджак, начинают одеваться с правой руки. Большинство женщин начинают с левой. Значит, мужчины выполняют это действие под руководством левого полушария, а женщины руководствуются правым. Мужчина, пропуская женщину на оживленной улице, бессознательно поворачивается лицом к ней. Женщина же столь же бессознательно отворачивается от него, чтобы защитить грудь. Является ли подобная реакция врожденной, или женщина научилась ей подсознательно, копируя поведение других женщин?

Некоторые основы

Большинство основных сигналов общения являются одинаковыми во всем мире. Когда люди счастливы, они улыбаются; когда печальны – хмурятся или насупливаются. Кивок почти везде означает «да», то есть подтверждение. Кивок – это фактически наклон головы. Судя по всему, это врожденный жест, поскольку точно так же ведут себя и те, кто родился слепым. Покачивание головой из стороны в сторону чаще всего означает отрицание, то есть «нет».

Этому жесту ребенок учится еще в младенчестве. Когда ребенок уже получил достаточно молока, он начинает мотать головкой из стороны в сторону, отталкивая материнскую грудь. Когда маленький ребенок сыт, он тоже трясет головой, отвергая любые попытки накормить его с ложечки. Таким образом, он быстро усваивает жест отрицания и несогласия и продолжает пользоваться им во взрослой жизни.

Покачивание головой – это сигнал отрицания. Своими корнями он уходит в младенческие годы и связан с отталкиванием материнской груди.

Эволюционное происхождение некоторых жестов можно выяснить, если углубиться в первобытное животное прошлое человека. Улыбка у большинства плотоядных животных – это сигнал угрозы, но приматы сопровождают улыбку неугрожающими жестами, демонстрирующими подчиненность.

Обнажение зубов и вздергивание носа берут свое начало от угрожающих жестов, используемых другими приматами. Вздергивание носа используется животными как сигнал предупреждения. Тем самым зверь сообщает противнику, что в случае необходимости не преминет воспользоваться зубами и когтями для атаки или обороны. Этот жест сохранился и у людей, хотя, конечно же, вряд ли кто-то в наши дни решит атаковать противника зубами.

Посмотрите, насколько одинаковое выражение лиц! Вам вряд ли захочется идти на свидание с такими кавалерами

Раздувание ноздрей увеличивает приток кислорода, что позволяет телу подготовиться к ответной атаке или бегству. В мире приматов такой жест говорит о том, что зверь готовится к реакции на очевидную угрозу. В мире людей раздувание ноздрей – это сигнал гнева, раздражения, ощущения

физической или эмоциональной угрозы, а также неправильности происходящего.

Универсальные жесты

Хорошим примером универсального жеста может служить пожимание плечами. Этот жест показывает, что человек не знает или не понимает того, о чем вы говорите. Это множественный жест, состоящий из трех основных частей: демонстрация раскрытых ладоней, то есть отсутствия в них угрожающих предметов; поднятие плеч с целью защитить горло от атаки; поднятие бровей, то есть универсальный знак подчинения.

Пожимание плечами демонстрирует подчинение

Точно так же, как вербальные языки отличаются друг от друга, так и невербальные сигналы в разных культурах могут иметь разное значение. Тогда как определенный жест может быть весьма распространен в определенной стране и иметь абсолютно однозначное истолкование, в другой стране его значение может быть полностью противоположным. Национальные различия мы с вами обсудим позже, в главе 5 нашей книги.

Три правила верного истолкования жестов

Все увиденное и услышанное в некоторой ситуации вовсе не обязательно отражает реальные отношения между людьми. Для того, чтобы верно истолковать происходящее, вы должны руководствоваться тремя правилами.

Первое правило: Истолковывайте жесты в совокупности

Одна из наиболее серьезных ошибок, которые совершают новички, это попытка истолковать жесты изолированно, вне связи с другими жестами и предлагаемыми обстоятельствами. Например, почесывание головы может означать все, что угодно: неуверенность, забывчивость, обман, перхоть или повышенную потливость. Вы обязательно должны учитывать другие жесты, сопровождающие анализируемого. Как и в устной речи, в языке телодвижений есть слова, предложения и знаки препинания. Каждый жест подобен слову, и многие слова могут иметь несколько значений. Например, слово «dressing» в английском языке имеет не менее десятка значений. Это и процесс одевания, и приправа к пище, и начинка для птицы, и повязка на рану, и удобрение, и уход за лошадьми.

Понять подлинный смысл слова можно только тогда, когда вы рассматриваете его в контексте, во взаимосвязи с другими словами. Последовательность жестов, формирующих «предложения», называют цепочками. Они и раскрывают нам подлинные мысли и чувства собеседника. Цепочки языка телодвижений, подобно вербальным предложениям, должны состоять хотя бы из трех слов, чтобы вы могли точно понять смысл каждого из них. Восприимчивый человек свободно читает «предложения» языка телодвижений и находит в устной речи предложения, соответствующие им.

Почесывание в затылке может быть признаком неуверенности, но в то же время и симптомом перхоти.

Всегда необходимо выделять цепочки жестов. Только так вы сможете верно истолковать сигналы языка телодвижений. У каждого из нас есть один или несколько повторяющихся жестов, которые выдают лишь то, что мы скучаем или ощущаем на себе давление. К таким жестам относятся касание волос или накручивание прядей на палец. Но, если рассматривать эти жесты изолированно, они говорят о неуверенности и тревожности. Люди поглаживают волосы, подсознательно вспоминая о том, как матери ласкали их в детстве.

Этого человека вам не убедить

Для того, чтобы лучше понять природу цепочки, можно рассмотреть жесты, относящиеся к критической оценке. Человек использует такие жесты, когда то, что ему говорят, не производит на него никакого впечатления.

Хиллари Клинтон использует эту цепочку в тех случаях, когда убедить ее не удалось

Главным признаком критической оценки является прикосновение руки к лицу, при котором указательный палец прикасается к щеке, средний, безымянный и мизинец прикрывают рот, а большой поддерживает подбородок. Дополнительным свидетельством того, что человек весьма критически относится к тому, что ему говорят, служат плотно скрещенные ноги и рука, закрывающая корпус (оборонительная позиция). В то же время голова и подбородок опущены, что говорит о негативном отношении и враждебности. Такое предложение языка телодвижений говорит примерно следующее: «Мне не нравится то, что вы говорите», «Я не согласен», «Я испытываю негативные чувства».

Второе правило: Ищите конгруэнтность

Исследования показывают, что невербальные сигналы оказывают в пять раз более сильное воздействие, чем вербальные. Когда двое людей не конгруэнтны (особенно это относится к женщинам), лучше всего положиться на невербальные сигналы и не обращать внимания на слова.

Если вы спрашиваете у человека, сидящего в позе, о которой мы только что говорили, что он думает о ваших словах, и он отвечает, что не согласен с вами,

сигналы языка телодвижений конгруэнтны с его словами, то есть они полностью совпадают. Если же собеседник говорит, что согласен с вашими словами, то, скорее всего, он вас обманывает, поскольку его слова противоречат сигналам языка телодвижений.

Когда слова и сигналы языка телодвижений противоречат друг другу, женщины предпочитают не обращать внимания на слова.

Представьте себе политика, который уверенно убеждает аудиторию в том, что он восприимчив и открыт для идей молодежи. Но в то же время его руки плотно скрещены на груди (оборонительная позиция), а подбородок опущен (критичность и враждебность). Вряд ли такому человеку удастся убедить вас в своей искренности. А что вы скажете, если оратор, говорящий о теплоте и заботе, наносит резкие рубящие удары кулаком по кафедре? Зигмунд Фрейд однажды заметил, что пациентка, уверявшая его в своем полном семейном благополучии, нервно крутит на пальце обручальное кольцо. Фрейд сразу же понял значение этого подсознательного жеста. Его не удивило, что в ходе психоанализа на поверхность вышли очень серьезные проблемы.

Наблюдение за цепочками жестов и совпадение слов и невербальных сигналов языка телодвижений – это основные ключи к точному истолкованию мыслей и чувств собеседника.

Третье правило: Истолковывайте жесты в контексте

Все жесты следует рассматривать в контексте. Если, к примеру, человек сидит на автобусной остановке, плотно скрестив руки и ноги и опустив подбородок, а на улице стоит зима, то, скорее всего, он замерз, а вовсе не враждебно настроен по отношению к окружающим. Если же в такой же позе напротив вас сидит ваш партнер по переговорам, а вы пытаетесь продать ему идею, продукт или услугу, то, судя по всему, он настроен негативно и, по – видимому, отклонит ваше предложение.

Ему просто холодно

В нашей книге мы старались рассмотреть все сигналы языка телодвижений в контексте. По возможности мы везде будем рассматривать цепочки сигналов.

Почему сигналы языка телодвижений так легко истолковать превратно?

Человека с мягким, слабым рукопожатием (в особенности мужчину) почти всегда считают слабаком, и в следующей главе мы с вами поговорим о том, почему это действительно так. Но если человек страдает артритом, он сознательно использует слабое рукопожатие, чтобы избежать боли. Художники, музыканты, хирурги и те, кому приходится выполнять тонкую ручную работу, предпочитают вообще отказаться от рукопожатий. А уж если избежать этого невозможно, то предпринимают все меры для того, чтобы обезопасить свои драгоценные руки.

Человек в неудобной и тесной одежде просто неспособен выполнить определенные жесты. Естественно, что это накладывает отпечаток на использование языка телодвижений. Например, тучным людям трудно скрестить ноги. Женщины в коротких юбках сознательно плотно скрещивают ноги, но в результате выглядят менее «доступно» и их реже приглашают на танец в ночных клубах. Вы всегда должны учитывать определенные обстоятельства, поскольку физические ограничения или одежда могут весьма существенно повлиять на движения человека.

Почему так легко понимать детей

Взрослых людей понимать гораздо труднее, чем детей, поскольку с возрастом лицо теряет мышечный тонус.

С возрастом связана и скорость выполнения некоторых жестов и их очевидность для окружающих. Например, если пятилетний ребенок решит вас обмануть, он почти наверняка сразу же прикроет рот одной или обеими руками.

Этот ребенок явно обманывает

Подобный жест должен насторожить родителей. Впрочем, привычка прикрывать рот при обмане сохраняется в течение всей жизни человека, изменяется лишь скорость выполнения жеста. Когда обманывает подросток, он прикрывает рот точно так же, как и пятилетний малыш, но жест его не столь очевиден. Подростки чаще всего слегка потирают уголок рта пальцами.

Подросток говорит неправду

Во взрослом состоянии привычка прикрывать рот реализуется еще быстрее. Когда взрослый обманывает, создается такое впечатление, что его мозг отдает приказ рукам прикрыть рот, чтобы блокировать лживые слова. Точно так же взрослый вел себя и в детстве, и в юности. Но в последнюю минуту рука останавливается на полпути, и человек вместо рта касается носа. Касание носа – это взрослый вариант детской попытки прикрыть рот.

Клинтон отвечает на вопросы относительно Моники Левински перед Большим Жюри

На этом примере мы с вами убедились, что с возрастом жесты людей становятся более незаметными и менее очевидными. Вот почему истолковать жесты пятидесятилетнего мужчины бывает сложнее, чем жесты пятилетней девочки.

Можно ли имитировать сигналы языка телодвижений?

Нас часто спрашивают: «Можно ли имитировать сигналы языка телодвижений?» Мы можем уверенно ответить, что нет, поскольку при имитации возникнет несоответствие между жестами, микросигналами тела и произносимыми словами. Например, раскрытые ладони всегда ассоциируются с честностью, но когда имитатор демонстрирует вам свои ладони и широко улыбается, произнося заведомую ложь, его выдают микрожесты, контролировать которые он не в состоянии. У него сужаются зрачки, приподнимается одна бровь, искривляется уголок рта. Эти сигналы противоречат раскрытым ладоням и искренней улыбке. В результате собеседники, к которым обращаются такие люди, не верят услышанному. Особенно чувствительны в этом отношении женщины.

Имитировать сигналы языка телодвижений легче при общении с мужчинами, чем с женщинами, поскольку мужчины в целом хуже распознают их смысл.

История из жизни: Лживый соискатель

Мы беседовали с мужчиной, который объяснял, почему потерял работу. Он сказал нам, что на прежнем месте работы перед ним открывались неадекватные перспективы, что ему было трудно уйти, что он отлично ладил с коллегами. Моей коллеге, проводившей собеседование вместе со мной, показалось, что соискатель явно лжет. Она сказала, что «интуитивно чувствует», что этот мужчина явно не самого высокого мнения о своем бывшем начальнике, несмотря на все добрые слова в его адрес. Просматривая видеозапись собеседования в замедленном режиме, мы обратили внимание на то, что каждый раз при упоминании о бывшем начальнике соискатель на долю секунды морщил уголок рта. Такие противоречивые сигналы длились очень недолго, и

неподготовленный наблюдатель их не заметил бы. Мы позвонили бывшему начальнику нашего соискателя, который рассказал нам, что этого человека уволили за распространение наркотиков среди сотрудников. Хотя соискатель всячески старался имитировать сигналы языка телодвижений, противоречивые микросигналы не укрылись от острого взгляда женщины – психолога.

Главное в этом процессе – отделить реальные жесты от имитации. Только так вам удастся отличить честного человека от обманщика или самозванца. Расширение зрачков, повышенную потливость и румянец на щеках сознательно имитировать нельзя, но научиться демонстрировать раскрытые ладони, подтверждающие вашу искренность, несложно.

Имитатор может успешно притворяться, но лишь очень недолго.

Однако бывают ситуации, в которых сигналы языка телодвижений имитируются сознательно ради получения определенных преимуществ. Рассмотрим для примера конкурсы «Мисс Мира» или «Мисс Вселенная». Каждая участница использует заранее разученные движения, которые помогают ей выглядеть искренней и доброжелательной. Чем успешнее конкурсантка пошлет подобные сигналы судьям, тем выше будут ее оценки. Но даже опытные участницы конкурсов красоты могут притворяться лишь очень недолго. Порой их тела посылают противоречивые сигналы, не зависящие от сознательных действий. Многие политики успешно имитируют сигналы языка телодвижений, чтобы убедить избирателей в искренности своих обещаний. И порой такая имитация увенчивается успехом – вспомните хотя бы Джона Ф. Кеннеди или Адольфа Гитлера. Про таких политиков говорят, что они обладают «харизмой».

Подводя итог, надо сказать, что имитировать язык телодвижений в течение длительного времени очень сложно. Однако, как мы убедимся позже, вполне возможно научиться использовать позитивные сигналы и избегать негативных, с тем чтобы производить желаемое впечатление. Благодаря этому навыку вам станет легче общаться с окружающими. Такую цель и ставили перед собой авторы.

Как стать специалистом в области языка телодвижений

Уделяйте хотя бы пятнадцать минут в день изучению языка телодвижений. Наблюдайте за другими людьми, анализируйте собственные жесты. Наблюдать можно в любом месте, где люди встречаются и общаются между собой. Идеальным местом для наблюдений может служить аэропорт, где можно увидеть практически все человеческие жесты. В аэропорту люди открыто выражают гнев, скорбь, счастье, нетерпение, радость и другие эмоции через язык телодвижений. Наблюдайте за людьми на деловых совещаниях и вечеринках. Научившись понимать сигналы языка телодвижений, вы сможете прийти на вечеринку, забиться в уголок и прекрасно провести время, просто наблюдая за другими гостями.

Современный человек гораздо хуже понимает сигналы языка телодвижений, чем его первобытные предки. Он слишком старается вникнуть в смысл слов.

Учиться языку телодвижений можно и с помощью телевидения.

Выключите звук и попробуйте догадаться о происходящем, просто наблюдая за картинкой. Каждые несколько минут включайте звук, чтобы проверить свои предположения. Полагаем, что очень скоро вы научитесь смотреть целые передачи без звука и прекрасно понимать содержание. Таким искусством в совершенстве владеют глухие.

Умение понимать сигналы языка телодвижений позволит вам сразу же распознать попытки манипуляции и доминирования, а также сделает более чутким к чувствам и эмоциям других людей.

Мы с вами становимся свидетелями расцвета новой науки – науки языка телодвижений. Кто-то любит наблюдать за птицами, их повадками и поведением. А вы будете получать такое же удовольствие от наблюдения за людьми. Вы начнете наблюдать за окружающими на пляжах, на экранах телевизоров, в офисах, аэропортах, магазинах. Наблюдая за другими людьми, вы лучше поймете самого себя и сможете изменить свои отношения с окружающими к лучшему.

В чем разница между наблюдателем и подсматривающим? В наличии блокнота и ручки.

Глава 2

Все в ваших ладонях

Использование ладоней и рукопожатий для установления контроля

В древности люди раскрывали ладони, чтобы показать, что в их руках нет оружия

В первый день на новом рабочем месте Адам хотел произвести на коллег хорошее впечатление. Когда ему представляли очередного сотрудника, он энергично жал ему руку и широко улыбался. Рост Адама 190 см. Это красивый, хорошо одетый мужчина, буквально излучающий успех. Еще в детстве отец научил его крепкому рукопожатию, и эту привычку Адам сохранил и во взрослой жизни. После его рукопожатия у двух сотрудниц под кольцами выступила кровь. Даже несколько мужчин почувствовали боль в ладонях. Некоторые мужчины стали соревноваться с Адамом по силе рукопожатия, что совершенно естественно. Женщины же были вынуждены страдать молча. Очень скоро сотрудницы стали избегать Адама, считая его грубияном. Нельзя сказать, чтобы это пошло ему на пользу, поскольку руководство фирмы по большей части состояло из женщин.

С руками и ладонями мы сталкиваемся в повседневной жизни и в речи практически постоянно. Все из рук валится, не кусай кормящую тебя руку, умыть руки…

Руки играли очень важную роль в эволюции человека. Мозг гораздо теснее связан с руками, чем с любыми другими частями тела. Очень немногие осознают поведение собственных рук или силу рукопожатия. И тем не менее именно эти жесты сразу же дают понять, идет ли речь о доминировании, покорности или силовой игре. На протяжении веков раскрытые ладони ассоциировались с честностью, правдой, верностью и покорностью. Когда человек клянется, то ладонь одной руки прикладывает к сердцу, а вторую поднимает вверх. Свидетели в суде кладут левую руку на Библию, а ладонь поднятой правой раскрывают в направлении присяжных. Для того, чтобы понять, честен ли с вами собеседник, последите за его ладонями. Собака в знак покорности и сдачи на милость победителю подставляет сопернику горло. Люди же совершенно аналогичным образом демонстрируют ладони, чтобы показать, что они не вооружены и не представляют никакой угрозы.

Покорная собака подставляет сопернику горло. Люди демонстрируют ладони.

Как распознать открытость и искренность

Желая продемонстрировать свою открытость и честность, люди часто раскрывают одну или обе ладони в направлении другого человека. Такой жест может сопровождаться словами: «Я этого не делал!», «Простите, что побеспокоил», «Я говорю чистую правду». Когда человек хочет быть искренним, он подсознательно раскрывает ладони перед собеседником. Подобно большинству сигналов языка телодвижений, такой жест является абсолютно бессознательным. Собеседник сразу же интуитивно чувствует, что ему говорят правду.

«Поверьте мне – я доктор!»

Когда дети обманывают или пытаются что-то скрыть, то часто прячут руки за спину. Точно так же и мужчина, который провел бурную ночь с друзьями, объясняясь с женой, предпочитает держать руки в карманах или скрещивает их на груди. Однако скрытые ладони сразу же дают женщине понять, что муж не открывает ей всей правды. Женщина, пытающаяся скрыть что-либо, постарается избегать неприятной темы и заведет совершенно беспредметный разговор, одновременно занимаясь разными другими делами.

Раскрытые ладони используются повсеместно.

Они сразу же демонстрируют открытость и честность

Продавцов часто учат смотреть на ладони покупателей, когда те объясняют, почему они отказываются от покупки. Истинные причины всегда высказываются с открытыми ладонями. Когда человек честно объясняет причину, он спокойно жестикулирует руками. Тот же, кто пытается скрыть свои истинные мотивы, может говорить практически то же самое, но ладони при этом постарается спрятать.

Когда лгут мужчины, их язык телодвижений абсолютно очевиден. Когда лгут женщины, они предпочитают выглядеть очень занятыми и деловитыми.

Руки в карманах – вот типичная уловка мужчин, не желающих принимать участие в разговоре. Ладони – это голосовые связки языка телодвижений. Они «говорят» больше, чем любая другая часть тела. Спрятанные ладони можно сравнить с закрытым ртом.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/allan-piz/novyy-yazyk-telodvizheniy-rasshirennaya-versiya-kupit

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити