

Аллан Пиз
Барбара Пиз

БИБЛИЯ ЯЗЫКА ТЕЛОДВИЖЕНИЙ

●
25-е издание

КНИГИ, МЕНЯЮЩИЕ ЖИЗНЬ

КНИГИ, МЕНЯЮЩИЕ ЖИЗНЬ

Аллан Пиз
Барбара Пиз

**БИБЛИЯ ЯЗЫКА
ТЕЛОДВИЖЕНИЙ**



25-е издание



ЭКМО

Москва 2015

УДК 159.925
ББК 88.53
П32

Allan Pease & Barbara Pease
THE DEFINITIVE BOOK OF BODY LANGUAGE

© Allan Pease, 2004

This edition published by arrangement with Dorie Simmonds
Literary Agency and Synopsis Literary Agency

Перевод *Т. Новиковой*

Пиз, Аллан.

П32 Библия языка телодвижений / Аллан Пиз, Барбара Пиз ; [пер. с англ. Т. О. Новиковой]. — 25-е изд. — Москва : Эксмо, 2015. — 496 с. : ил. — (Книги, меняющие жизнь).

ISBN 978-5-699-78503-2

В премиальную серию «Книги, меняющие жизнь» вошли проверенные временем бестселлеры, которые вдохновили миллионы людей на позитивные изменения в жизни.

Оформление подарочное: лента ляссе, белая бумага, тиснение золотом.

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.

В книге содержится 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, — все это в книге 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!

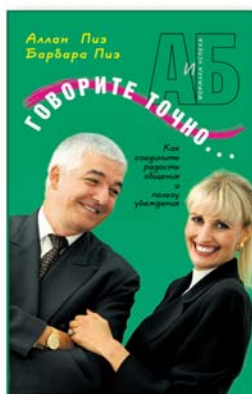
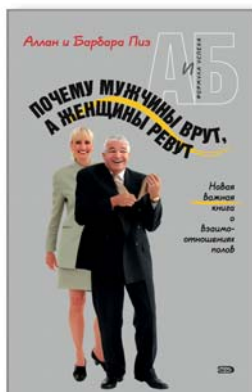
Изучайте язык телодвижений, и вы непременно добьетесь успеха во всем!

УДК 159.925
ББК 88.53

ISBN 978-5-699-78503-2

© Новикова Т.О., перевод на русский язык, 2005
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2015

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».

*Эта книга поможет найти ответы
на следующие вопросы:*

Какие существуют универсальные жесты и что они означают — *см. главу 1*

Как истолковывать язык тела в контексте обстановки — *см. главу 1*

Как распознать обманщика по его ладоням — *см. главу 2*

О чем может рассказать рукопожатие — *см. главу 2*

Как понять, что собеседник вам искренне улыбается — *см. главу 3*

Какие существуют наиболее распространенные виды улыбок и что они значат — *см. главу 3*

Как смех и юмор могут помочь бизнесу — *см. главу 3*

Почему скрещивание рук может быть вредным — *см. главу 4*

Что одинаковые жесты означают в разных странах — *см. главу 5*

О чем говорит потирание ладоней и пальцев рук — *см. главу 6*

Какие 8 жестов наиболее точно сообщают о том, что собеседник врет — *см. главу 7*

Как покорить возлюбленного взглядом — *см. главу 8*

Как при помощи взгляда заполучить работу своей мечты — *см. главу 8*

Насколько близко можно подойти к собеседнику не вызывая в нем негативных эмоций — *см. главу 9*

Как по позе ног понять, настроен ли собеседник дружелюбно или враждебно — *см. главу 10*

Как добиться согласия при помощи кивка — *см. главу 11*

О чем говорит копирование жестов собеседника — *см. главу 12*

Как распознать отношение к вам курильщика — *см. главу 13*

О чем свидетельствует выбор формы оправ и макияжа — *см. главу 13*

Как наклон тела помогает понять, расположен ли к вам собеседник — *см. главу 14*

Какие существуют женские сигналы симпатии и ухаживания — *см. главу 15*

Как по языку тела понять, что мужчина к вам равнодушен — *см. главу 15*

Как успокоить рассерженного собеседника — *см. главу 16*

Какое место за столом наиболее удобное — *см. главу 17*

Какие 9 составляющих языка жестов помогут всегда производить хорошее впечатление — *см. главу 18*

Какую позу стоит принять на важных переговорах — *см. главу 18*

Оглавление

Благодарность	8
Вступление	9
Глава 1. Изучение основ	15
Глава 2. Все в ваших ладонях	43
Глава 3. Магия улыбки и смеха	83
Глава 4. Сигналы рук	111
Глава 5. Национальные различия	133
Глава 6. Жесты кистей и больших пальцев рук	155
Глава 7. Сигналы оценки и обмана	177
Глава 8. Сигналы глаз	207
Глава 9. Нежелательное вторжение — территории и личное пространство	243
Глава 10. Как ноги выдают наши сокровенные мысли	265
Глава 11. Тринадцать наиболее распространенных жестов, с которыми вы сталкиваетесь постоянно	291
Глава 12. Зеркальность — средство достижения взаимопонимания	321
Глава 13. Секретные сигналы сигарет, очков и макияжа	339
Глава 14. Как тело выдает направление наших мыслей?	357
Глава 15. Ритуалы ухаживания и сигналы привлекательности	367
Глава 16. Сигналы собственности, территориальности и роста	411
Глава 17. Сидим за столом — где и почему нужно садиться	429
Глава 18. Собеседования, силовые игры и офисная политика	451
Глава 19. Подведем итоги	473

..... *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 помогли 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 близко-

го 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 выводы. 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. Звуча 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 доносят 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 пронесется 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 не способны 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 телодвижений 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 наклонился под стойку, что-

бы 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.

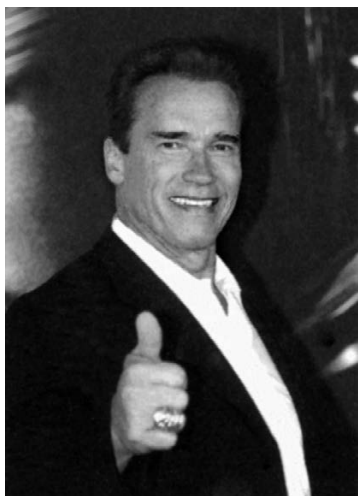
..... *Ваш словарь языка телодвижений*

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

⋮ Г Л А В А 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 по-

литиков 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. Встретиться 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 немного 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. Бердвистелл также установил, что человек может произвести и распознать около 250 000 выражений лица.

Как и Мерабян, Бердвистелл обнаружил, что вербальный компонент межличностного общения составляет ме-



нее 35%, а свыше 65% информации, передаваемой при общении, передается невербально. Наш анализ многочисленных торговых сделок и переговоров, проведенный в 70–80-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
демонстрирует 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.

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 боль-



шинство 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.



Принц Чарльз нашел пикантную собеседницу



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.

В целом можно сказать, что женщины более восприимчивы, чем мужчины. Женская интуиция давно вошла в посло-



вицы. 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.



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

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% случаев, мужчины же – только в 42%. 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

четырнадцать 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 столько 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 вероятностей. 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 чтобы 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 эмпи-



рическим 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 антропологически 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, пропускающая 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.

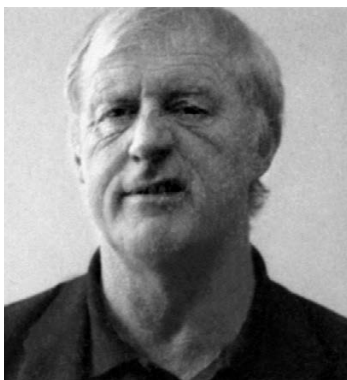
Эволюционное происхождение некоторых жестов можно выяснить, если углубиться в первобытное животное

прошлое человека. Улыбка у большинства плотоядных животных — это сигнал угрозы, но приматы сопровождают улыбку неугрожающими жестами, демонстрирующими подчиненность.

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

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.

Раздувание ноздрей увеличивает приток кислорода, что позволяет телу подготовиться к ответной атаке или бегству. В мире приматов такой жест говорит о том, что зверь



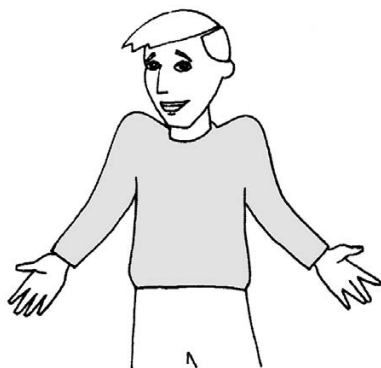
Посмотрите, насколько одинаковое выражение лиц!
Вам вряд ли захочется идти на свидание с такими кавалерами

готовится к реакции на очевидную угрозу. В мире людей раздувание ноздрей — это сигнал гнева, раздражения, ощущения физической или эмоциональной угрозы, а также не-правильности 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.

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.



Пожимание плечами демонстрирует подчинение

..... *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



Этого человека вам не убедить



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

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.

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 рас-

смаатривать эти жесты изолированно, они говорят о неуверенности и тревожности. Люди поглаживают волосы, подсознательно вспоминая о том, как матери ласкали их в детстве.

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

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.

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,



Ему просто холодно

скорее всего, он замерз, а вовсе не враждебно настроен по отношению к окружающим. Если 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.

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 не-

возможно, то предпринимают все меры для того, чтобы обезопасить свои драгоценные руки.

Человек в неудобной и тесной одежде просто не способен 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.

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



Этот ребенок явно обманывает



Подросток говорит неправду



Клинтон отвечает на вопросы относительно
Моники Левински перед Большим жури

жест его не столь очевиден. Подростки чаще всего слегка потирают уголок рта пальцами.

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.

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: Живой 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 соискате-



ля, 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 слож-

но. 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 це-

лые 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.*

⋮ Г Л А В А 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 в 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.



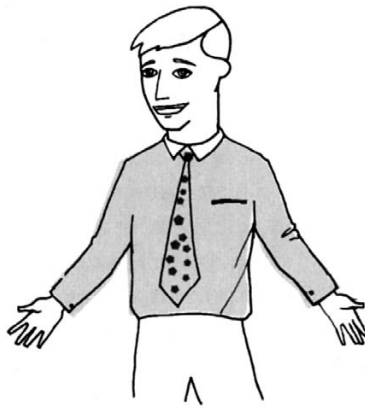
руками и ладонями мы сталкиваемся в повседневной жизни и в речи практически постоянно. Все из рук валится, не кусай кормящую тебя руку, умыть руки...

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 свои 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 побеспоко-



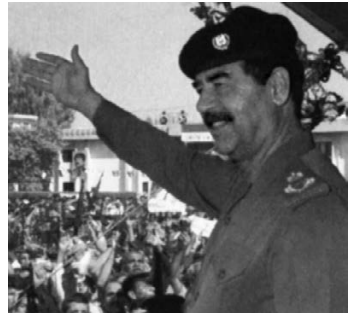
«Поверьте мне — я доктор!»

ил», «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.

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

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 избежать не-



Раскрытые ладони используются повсеместно.
Они сразу же демонстрируют открытость и честность

приятной темы и заведет совершенно беспредметный разговор, одновременно занимаясь разными другими делами. 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.

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.

..... *Сознательное использование ладоней в целях обмана*

Нас иногда спрашивают: «Если я солгу, но при этом буду держать ладони на виду, поверят ли мне?» Ответ на этот вопрос может быть утвердительным и в то же вре-

Руки в карманах: принц Уильям дает понять журналистам, что не расположен к разговору



мя отрицательным. Если вы будете говорить заведомую ложь и при этом демонстрировать раскрытые ладони, то покажетесь собеседнику неискренним, поскольку вас выдадут другие *микрожесты*, которые вступят в противоречие с раскрытыми ладонями и якобы честными словами. Мошенники и профессиональные лжецы тратят много усилий на то, чтобы невербальные сигналы их тел совпадали с вербальной ложью. Чем эффективнее мошенник использует язык телодвижений, тем лучше ему удается обман.

.....
 «Ты будешь любить меня, когда я стану старой и седой?» – спрашивает она, держа ладони на виду.
 «Я не только буду любить тебя, – отвечает он. – Я даже буду писать тебе».

Закон причины и следствия

Держа ладони на виду во время разговора, вы сможете внушить к себе доверие со стороны собеседника и покажетесь ему более искренним и открытым человеком. Интересно, что, когда подобный жест входит в привычку, склонность к обману ослабевает. Большинству людей физически трудно говорить неправду, когда их ладони видны собеседнику. В действие вступает закон причины и следствия. Если человек искренен, он держит ладони на виду.

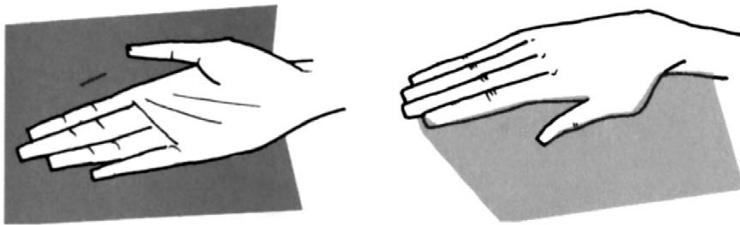
Когда ладони на виду, человеку очень трудно убедительно лгать. Это объясняется тесной взаимосвязью между жестами и эмоциями. Если, к примеру, вы ощущаете потребность защищаться, то, скорее всего, скрестите руки на груди. Но даже если вы просто скрестите руки на груди без всякой задней мысли, то почти сразу же почувствуете желание обороняться. Если вы разговариваете с собеседником, держа ладони на виду, то тем самым бессознательно вынуждаете его говорить правду. Другими словами, раскрытые ладони помогают предотвратить обман и подталкивают собеседника быть с вами искренним и открытым.

..... *Сила ладони*

Люди редко обращают внимание на положение ладони в момент указания направления, во время команды и при рукопожатии. Однако эти жесты являются одними из наиболее выразительных. Положение ладони в таких случаях может наделить человека силой и авторитетом.

Существует три основных командных жеста ладонью: ладонь вверх, ладонь вниз и ладонь со сжатыми пальцами. Различие между этими положениями легко увидеть на примере. Предположим, вы просите кого-нибудь поднять коробку и перенести ее на другое место. Вы произносите свою просьбу одинаковым тоном, используете одни и те же слова, не меняете выражения лица. Изменяется только положение вашей ладони.

Рука ладонью вверх — это жест покорности. Он не несет в себе угрозы, напоминает об униженной просьбе уличных попрошайек. С эволюционной точки зрения таким жестом вы показываете, что у вас нет оружия. Человек, к которому обращаются подобным образом, не чувствует давления и угрозы. Если вы хотите, чтобы кто-то побеседовал с вами, то можно использовать руку ладонью вверх, чтобы по-



Ладонь вверх = угрозы нет.
Ладонь вниз = авторитет и властность

казать собеседнику, что вы ожидаете разговора и готовы слушать.

На протяжении веков рука, повернутая ладонью вверх, имела самые разные значения. Появлялись такие жесты, как рука, поднятая в воздух, или рука, прижатая к сердцу, и множество других.

Когда же ладонь повернута вниз, вы сразу же подчеркиваете свой авторитет. Собеседник почувствует, что вы отдаете ему приказ перенести коробку. Подобное ощущение может вызвать антагонизм. Впрочем, это в большой степени зависит от ваших отношений с собеседником или вашего положения на служебной лестнице.

Повернув руку из положения ладонью вверх в положение ладонью вниз, вы можете полностью изменить отношение окружающих к себе.

Если вы обращаетесь к человеку, равному вам по статусу, то просьбе, высказанной при положении руки ладонью вниз, он может воспротивиться. Более охотно он откликнется на ваше предложение, если вы выскажете его, повернув руку ладонью вверх. При обращении же к подчиненному рука, повернутая ладонью вниз, будет выглядеть вполне уместно, поскольку ваше положение это позволяет.



Адольф Гитлер использует один из наиболее мощных исторических сигналов — рука, повернутая ладонью вниз

В нацистском приветствии рука повернута ладонью вниз. Это символ тирании и власти Третьего рейха. Если бы Адольф Гитлер приветствовал толпу, подняв руку ладонью вверх, никто бы не воспринял его всерьез. Над ним просто посмеялись бы.

Когда супруги идут рядом, доминирующий партнер, как правило, мужчина, идет чуть впереди. Его рука занимает верхнее положение, ладонь обращена вниз. Рука же женщины чаще всего бывает обращена вперед. Такое положение сразу же скажет внимательному наблюдателю, кто в этой семье главный.

Указательный жест со сжатыми пальцами — это обычный кулак. Указательный палец в таком жесте играет роль символической палки, которой говорящий принуждает собеседников к покорности. Подобный жест сразу же вызывает подсознательные негативные чувства, поскольку он предше-



Указательный палец = «Делайте, что я вам сказал!»

ствует удару. Большинство приматов рассматривает его как физическое нападение.

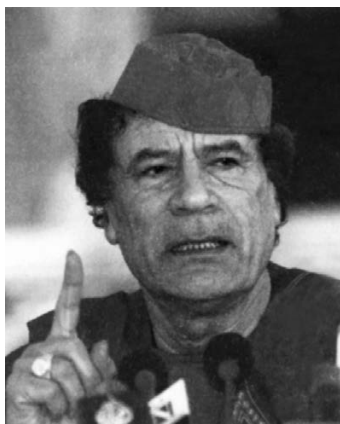
Указательный жест со сжатыми пальцами — это один из самых неприятных сигналов в ходе разговора, в особенности если он используется для привлечения внимания к словам говорящего. В некоторых странах, например в Малайзии и на Филиппинах, указывать пальцем можно только на животных. Если вы укажете пальцем на человека, то нанесете ему смертельное оскорбление. Малайзийцы указывают на людей и показывают направление большим пальцем.

Небольшой эксперимент

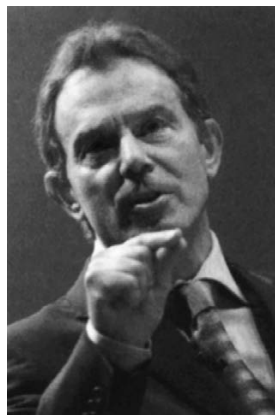
Мы решили провести небольшой эксперимент. Восьми лекторам было предложено использовать три жеста рук во время десятиминутных выступлений перед различными аудиториями. Мы же позднее зафиксировали отношение слушателей к выступавшим. Мы обнаружили, что лекторы, которые преимущественно использовали жесты рук ладонью вверх, вызвали симпатию со стороны 84% слушателей. Те же, кто поворачивал руку ладонью вниз, оказались симпатичны 52% слушателей. Менее всего понравились те лекторы, которые использовали указательные жесты. Им симпатизировали всего 28% слушателей. Некоторые даже покинули аудиторию во время выступления таких ораторов.

Указательный палец не только вызывает наименьшее количество положительных эмоций. Люди гораздо хуже усваивают информацию, сопровождаемую подобным жестом. Если для вас такой жест является привычным, попробуйте заменить его поворотом ладони вверх или вниз, и вы сразу же заметите, что окружающие станут относиться к вашим словам более спокойно и позитивно. Если вы прижимаете пальцы руки к большому пальцу, словно в жесте «ОК», и сопровождаете таким жестом свое выступление, вас будут считать авторитетным, но не агрессивным. Мы обучили этому жесту ряд ораторов, политиков и бизнесменов, а затем оценили реакцию аудитории на их выступления. Ораторов, использовавших подобные жесты, слушатели назвали мыслящими, целеустремленными и сосредоточенными.

Ораторов же, которые использовали указательные жесты, те же самые слушатели назвали агрессивными, высокомерными и грубыми. Неудивительно, что информация, содержащаяся в подобных выступлениях, практически ускользнула от аудитории. Когда оратор указывает паль-



Указательный палец вызывает негативные чувства у большинства слушателей



Соединяя пальцы в жесте «ОК», вы не запугиваете слушателей

цем прямо на слушателей, те сосредоточиваются на собственных негативных чувствах по отношению к нему, а не на том, о чем он говорит.

Анализ рукопожатия

Рукопожатие уходит своими корнями в глубокое прошлое. Когда первобытные люди встречались в мирной обстановке, они демонстрировали ладони друг другу, чтобы показать, что не прячут никакого оружия. Во времена Римской империи привычка прятать кинжал в рукаве стала столь распространенной, что римляне разработали пожатие запястья на уровне пояса, ставшее обычным приветствием.

В наши дни пожатие запястья трансформировалось в рукопожатие. Такой жест стал использоваться еще в XIX веке при заключении коммерческих сделок между людьми равного статуса. Широкое распространение он получил лишь в последнее столетие. Вплоть до недавнего времени пожимали друг другу руки только мужчины. В большинстве европейских стран и в Америке рукопожатие — это



Пожатие запястья на уровне пояса — демонстрация отсутствия спрятанного оружия. Это типично римское приветствие

приветствие и прощание в любой служебной обстановке. Все шире стало использоваться рукопожатие на вечеринках и социальных мероприятиях. Сегодня вполне допустимо пожимать руку и женщинам.

.....
Рукопожатие скрепляло коммерческие сделки между мужчинами.

Даже в таких странах, как Япония, где традиционным приветствием является поклон, или Таиланд, где поклон сопровождается почти что молитвенным складыванием рук, сегодня можно частенько столкнуться с обычным рукопожатием. В большинстве стран руку встряхивают пять-семь раз, но кое-где, например в Германии, всего два-три раза, после чего руку удерживают в течение времени, эквивалентного двум встряхиваниям. Французы жмут руку чаще всех — при каждой встрече и при каждом расставании.

..... *Кто должен подавать руку первым?*

Хотя в современном обществе принято пожимать руку при первой встрече, в некоторых обстоятельствах инициировать рукопожатие не следует. Принимая во внимание, что рукопожатие — это знак доверия и радушия, вы должны сначала задать себе несколько вопросов. А рады

ли мне? Рад ли этот человек встрече со мной или я вынуждаю его приветствовать меня? Продавцы отлично знают, что, пожимая руку покупателю и делая это без предупреждения и знакомства, они вызывают у человека негативную реакцию. Потенциальный покупатель может отказаться от покупки, если почувствует, что его принуждают к рукопожатию. В подобных обстоятельствах продавцу лучше подождать, пока покупатель сам не изъявит желания пожать ему руку. Если же такого желания у покупателя не возникнет, то более уместно будет ограничиться приветливым кивком. В некоторых странах не принято пожимать руку женщинам (в мусульманских странах, к примеру, подобный поступок считается оскорбительным; вполне достаточно легкого кивка). Однако в последнее время число женщин, готовых пожать руку при встрече или прощании, все больше растет. Крепкое рукопожатие сразу же демонстрирует открытость и производит хорошее впечатление.

Как проявляется стремление к контролю и доминированию

Принимая во внимание все то, что мы только что сказали о воздействии руки, повернутой ладонью вниз или вверх, давайте проанализируем рукопожатие.

Во времена Римской империи знатные римляне приветствовали друг друга чем-то вроде современного армрестлинга в положении стоя. Если один из мужчин оказывался сильнее другого, его рука оказывалась сверху. Мы так и назовем это положение — рука сверху.

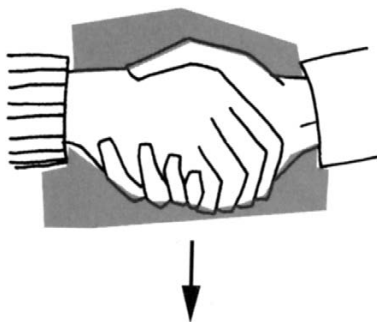
Предположим, что вы только что познакомились с человеком и приветствуете его рукопожатием. В это время вы можете почувствовать отношение собеседника к себе и сделать определенные выводы.

1. Доминирование: «Он пытается получить контроль надо мной. Мне следует быть осторожным».
2. Покорность: «Я могу контролировать этого человека. Он сделает то, что я захочу».
3. Равенство: «С таким человеком мне легко и свободно».

Такие сигналы посылаются и принимаются бессознательно, но сразу же оказывают влияние на исход встречи. В 70-е годы мы зафиксировали воздействие рукопожатия на отношения между людьми и стали преподавать соответствующие навыки на своих семинарах. Немного практики — и вы сможете кардинальным образом изменить отношение людей к себе.

Доминирование передается путем поворота вашей руки (см. рисунок, полосатый рукав) таким образом, что ладонь во время рукопожатия оказывается повернутой вниз. Ладонь не обязательно должна быть повернутой строго вниз, но при этом ваша рука все равно оказывается сверху. Тем самым вы показываете собеседнику, что стремитесь получить контроль над ситуацией.

Мы обследовали 350 успешных руководителей крупных предприятий (89% из них были мужчины) и обнаружили, что практически все они первыми инициировали рукопо-



Установление контроля

жатию. 88% мужчин и 31% женщин располагали руку доминирующим образом. Власть и контроль имели меньшее значение для женщин, поэтому лишь каждая третья бизнеследи располагала свою руку при рукопожатии сверху. Мы также обнаружили, что некоторые женщины намеренножимают руку мужчинам довольно робко, чтобы имитировать некое подобие покорности. Тем самым они подчеркивали свою женственность и давали понять, что стремление к доминированию им чуждо. Однако в деловой обстановке подобный подход может обернуться для женщины настоящей катастрофой, потому что мужчины-партнеры станут обращать внимание на ее женские прелести и не будут воспринимать ее серьезно. К чрезмерно женственным дамам на деловых совещаниях не относятся серьезно ни мужчины, ни другие женщины. И это научно подтвержденный факт, хотя звучат наши слова и не слишком политкорректно. Мы вовсе не хотим сказать, что деловая женщина должна быть мужеподобной. Просто ей не стоит посылать чисто женских сигналов. Не надевайте короткие юбки и туфли на высоких каблуках, избегайте робких рукопожатий. Только так вы сможете добиться настоящего равенства.

⋮ *Женщины, посылающие чрезмерно женственные сигналы в деловой обстановке, теряют авторитет.*

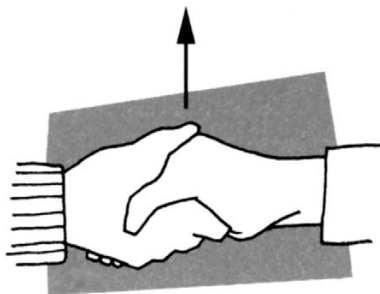
В 2001 году Уильям Чаплин из Университета Алабамы провел исследование рукопожатий и обнаружил, что экстравертыжимают руку крепко и властно, тогда как робкие, невротичные люди никогда этого не делают. Чаплин также обнаружил, что женщины, открытые новым идеям,жимают руку весьма энергично. Мужчины могут крепкожимать руку в любых обстоятельствах. Таким образом, женщинам, стремящимся занять достойное положение в мире бизнеса, имеет смысл научиться крепкому рукопожатию.

..... *Покорное рукопожатие*

Противоположностью энергичному рукопожатию является такое положение, при котором ваша рука (см. рисунок, полосатый рукав) располагается ладонью вверх. Тем самым вы символически передаете контроль собеседнику, подобно тому, как собака демонстрирует горло более сильному псу.

Такое рукопожатие вполне эффективно, если вы сознательно хотите передать собеседнику контроль над ситуацией или хотите дать ему понять, что он доминирует в ваших отношениях. Покорное рукопожатие уместно, если вы собираетесь извиняться.

Хотя расположение руки ладонью вниз, как правило, демонстрирует покорность и подчинение, в некоторых обстоятельствах подобное истолкование оказывается ошибочно. Человек, страдающий артритом, никогда не будет крепко жать вам руку и всегда повернет свою ладонь вверх, поскольку такое положение для него менее болезненно. Слабое рукопожатие характерно также и для тех, кто занимается тонкой ручной работой, — для хирургов, художников и музыкантов. Такие люди всеми силами оберегают свои *драгоценные* руки. При анализе рукопожатия в подобных обстоятельствах вы должны принимать во внимание другие жесты, входящие в цепочку. У слабого, покорного

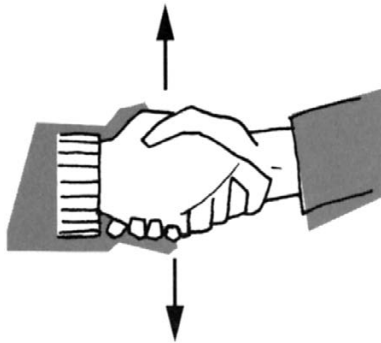


Покорное рукопожатие

человека вы обязательно заметите характерные жесты. Человек энергичный и властный непременно продемонстрирует свою властность другими способами.

Как установить равенство

Когда встречаются два энергичных, властных человека, рукопожатие превращается в своеобразную силовую игру. Каждый стремится перевести руку собеседника в подчиненное положение. В результате обе руки остаются в вертикальном положении, что сразу же создает атмосферу равенства и взаимного уважения. В таких обстоятельствах собеседники не уступают друг другу.



Демонстрация равенства

Как создать атмосферу доверия

Если вы хотите с помощью рукопожатия создать атмосферу доверия, нужно принимать во внимание два аспекта. Во-первых, сделайте так, чтобы и ваша ладонь, и ладонь вашего собеседника находились в вертикальном положении, то есть чтобы ни один из участников разговора не занимал доминирующего или покорного положения. Во-

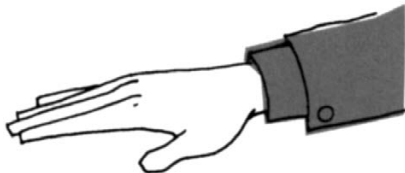
вторых, пожимайте руку собеседника с такой же силой, как и он. Давайте определим силу пожатия по шкале от 1 до 10. Если вы пожимаете руку с силой 7, а ваш собеседник — только 5, вам нужно на 20% ослабить свою хватку. Если собеседник жмет руку с силой 9, а вы — только 7, вам нужно усилить рукопожатие. Встречаясь с большой группой людей, вы должны правильно оценить силу каждого рукопожатия и отреагировать соответственно. Только так вы сможете установить атмосферу доверия и равенства со всеми присутствующими.

Помните, что средний мужчина примерно вдвое сильнее средней женщины. В процессе эволюции сила давления мужской руки достигла 45 кг, что проявляется во время таких действий, как пожатие, перенос тяжестей, разрывание, бросание и удар.

Помните, что рукопожатие — это жест приветствия, прощания или заключения сделки, поэтому оно всегда должно быть теплым, дружеским и позитивным.

..... *Как прекратить силовую игру*

Толчок ладонью вниз напоминает нацистское приветствие. Это наиболее агрессивный вид рукопожатия, поскольку у собеседника практически не остается шансов установить равенство. Подобное рукопожатие характерно для властных, стремящихся к доминированию людей, которые всегда инициируют рукопожатие и располагают свою руку ла-



Толчок ладонью вниз

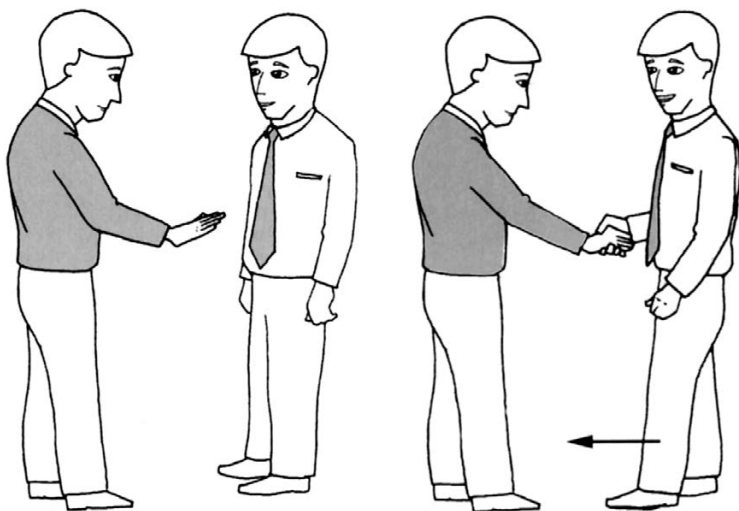
донью вниз, вынуждая собеседника занять подчиненное положение.

Если вы чувствуете, что человек пожимает вам руку подобным образом, у вас есть несколько вариантов поведения.

Прием «Шаг направо»

Если вас вынуждают занять подчиненное положение в процессе рукопожатия (а многие мужчины именно так и поступают), перевести руку собеседника в равноправное положение довольно трудно. Кроме того, подобные действия оказываются слишком очевидными.

Мы советуем вам сначала сделать шаг вперед левой ногой, приближаясь к собеседнику. Для этого нужно немного попрактиковаться, поскольку большинство людей при пожатии правой руки начинает движение с правой ноги.



Доминирующий собеседник стремится получить контроль.
Шаг вперед левой ногой



Сделайте шаг вперед правой ногой
и поверните руку собеседника ладонью вверх

Затем сделайте шаг вперед правой ногой, тем самым вторгаясь в личное пространство собеседника. И наконец, в завершение маневра приставьте левую ногу к правой (см. рисунок) и пожмите руку собеседника.

Такой прием позволит вам выпрямить рукопожатие или даже перевести руку партнера в подчиненное положение. Вторгшись в личное пространство собеседника, вы сможете взять контроль над ситуацией.

Проанализируйте собственное рукопожатие. Выясните, какой ногой вы делаете шаг, протягивая руку собеседнику. Большинство людей шагают правой ногой, при этом теряя преимущество при доминирующем рукопожатии, поскольку им некуда двигаться и это позволяет собеседнику взять контроль над ситуацией.

Потренируйтесь шагать левой ногой, и вам сразу же станет легко справляться с теми, кто попытается установить над вами контроль с помощью рукопожатия.

Прием «Ладонь сверху»

Если собеседник пытается перевести вашу руку в положение ладонью вверх, не сопротивляйтесь, но затем накройте его правую руку своей левой. Таким образом, получится, что вы пожимаете его руку двумя руками сразу. В таком положении вам будет легко перевести руку собеседника в равноправное рукопожатие.



Рукопожатие двумя руками

Подобный прием позволит вам взять контроль над ситуацией и упростит дальнейшее общение. Кроме того, рукопожатие двумя руками очень удобно для женщин. Если вы чувствуете, что собеседник намеренно стремится вас запугать и делает это постоянно, возьмите его руку сверху, а затем пожмите ее (см. рисунок). Это может буквально сразить вашего собеседника, поэтому мы не советуем прибегать к такому приему часто. Рассматривайте его как своеобразную «Скорую помощь», последний выход.



Последний выход

..... *Холодное, липкое рукопожатие*

Никому не нравится холодное, липкое рукопожатие, при котором создается впечатление, что вы взяли в руки дохлую рыбу. Из-за напряжения при встрече с незнакомыми людьми кровь отливает от поверхностного слоя кожи и приливает к мышцам рук и ног.

Это естественная подготовка к реакции «дерись или беги». В результате температура рук понижается, усиливается потоотделение, руки становятся холодными и липкими, напоминая остывшую сосиску или дохлую рыбу. Советуем вам всегда держать в кармане или в сумочке носовой платок, чтобы иметь возможность перед встречей с важным для вас человеком быстро промокнуть ладони и не произвести плохого впечатления.

Перед встречей с незнакомым человеком можно также представить, что вы держите ладони перед горящим камином. Такая визуализация обычно поднимает температуру ладоней на 3–4 градуса.

..... *Преимущество нахождения с левой стороны*

Во время официального фотографирования два лидера обычно стоят рядом. Они стараются выглядеть одинаково, но тот, кто оказывается в левой части снимка, обычно производит более сильное впечатление. При рукопожатии ему легче перевести свою руку в положение ладонью вниз, благодаря чему создается впечатление о том, что именно он доминирует в данной паре. Все вышесказанное легко заметить на фотографии рукопожатия Джона Ф. Кеннеди и Ричарда Никсона перед теледебатами в 1960 году. В то время мир не имел представления о языке телодвижений, но Кеннеди интуитивно чувствовал, как следует себя вести.



Рукопожатие ладонью вниз — Джон Кеннеди сознательно располагает так, чтобы оказаться в левой части снимка, из-за чего Ричард Никсон выглядит более слабым



Расположение в левой части снимка дает Биллу Клинтону явное преимущество над Тони Блэром



Мировые лидеры порой оказываются в правой части снимка, что переводит их в подчиненное положение и визуально делает более слабыми

На фотографиях мы видим, что он обычно оказывался в левой части, а рукопожатие ладонью вниз было его излюбленным приемом.

Знаменитые теледебаты Кеннеди и Никсона явились убедительным доказательством силы языка телодвижений. Исследования показали, что американцы, слушавшие дебаты по радио, сочли победителем Никсона. Те же, кто смотрел дебаты по телевидению, не сомневались в победе Кеннеди. Убедительный язык телодвижений Кеннеди выгодно отличал его от соперника и помог выиграть президентские выборы.

.....*Рукопожатия мужчин и женщин*

Хотя женщины в последние десятилетия уверенно заняли серьезное положение в мире бизнеса, многие до сих пор испытывают определенное смущение во время приветствия.

Большинство мужчин получают навыки рукопожатия от своих отцов, но лишь немногие женщины тоже проходят такую школу. Во взрослой жизни это может стать источником неловкости: мужчина протягивает руку для рукопожатия, а женщина просто ее не замечает, потому что смотрит ему в лицо. Испытывая смущение оттого, что его рука повисла в воздухе, мужчина убирает ее, надеясь, что женщина этого не заметит. Но в этот момент женщина замечает протянутую руку и в ответ протягивает свою. И теперь в воздухе повисает уже ее рука. Мужчина протягивает руку, и в результате пальцы их переплетаются, создавая впечатление двух страстно влюбленных осьминогов, слившихся в экстазе.

⋮
*Впечатление от первой встречи мужчины
 и женщины может быть безнадежно испорчено
 неправильным рукопожатием.*

Если такое случится с вами, перехватите правую руку собеседника левой рукой, затем пожмите ее правой и с улыбкой произнесите: «Давайте попробуем еще раз!» Такой поступок вызовет симпатию со стороны собеседника, поскольку вы сразу же дадите понять, что встреча для вас очень важна и что вы хотите произвести хорошее впечатление. Если вы — деловая женщина, разумно будет дать понять собеседнику, что вы собираетесь пожать ему руку, а не заставить врасплох. Протягивайте руку как можно раньше, чтобы собеседник сразу же понял ваше намерение. Это позволит избежать неловкости.

Рукопожатие обеими руками

Во всем мире признаком сердечности и искренности считается рукопожатие обеими руками, сопровождаемое прямым взглядом в глаза, открытой улыбкой и громким произ-

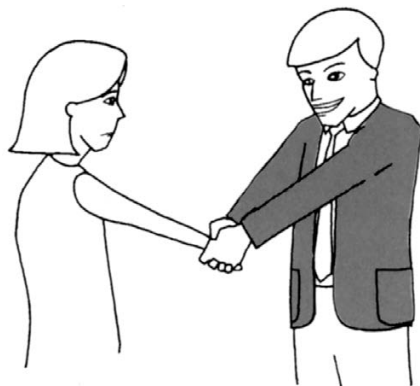
несением имени собеседника. Зачастую рукопожатие обеими руками сопровождается также вопросом о состоянии здоровья и дел собеседника.

Такое рукопожатие усиливает физический контакт со стороны инициатора. Инициатор получает контроль над ситуацией, поскольку сразу же ограничивает движение правой руки собеседника. Иногда такое рукопожатие называют рукопожатием политиков. Инициатор сразу же пытается внушить собеседнику, что он искренний и честный человек, заслуживающий всяческого доверия. Однако чаще всего подобное рукопожатие производит обратный эффект. Собеседник сразу же начинает испытывать сомнения в намерениях инициатора. Рукопожатие обеими руками — это объятие в миниатюре, поэтому оно приемлемо лишь в тех ситуациях, когда приемлемо и объятие.

Девяносто процентов людей рождается со способностью наносить прямой удар правой рукой в целях самозащиты. Рукопожатие обеими руками ограничивает свободу правой руки, а следовательно, способность собеседника защищаться. Вот почему так никогда нельзя здороваться с незнакомыми и малознакомыми людьми. Рукопожатие обеими руками уместно лишь при наличии тесной эмоциональной связи, например при встрече со старым другом. В подобных обстоятельствах вопрос самозащиты не столь актуален и рукопожатие будет воспринято как знак искренности и дружбы.



Рукопожатие обеими руками



«Вы замечательная, запоминающаяся женщина... как бишь вас...»



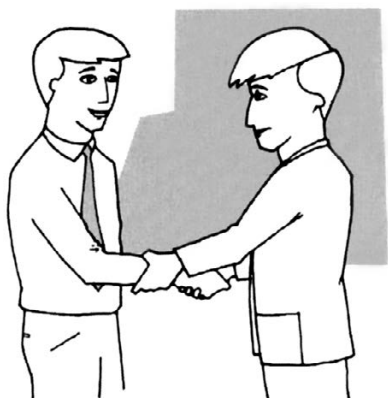
Ясир Арафат обеими руками сердечно пожимает руку Тони Блэру. Плотнo сжатые губы английского премьера говорят о том, что провести его не удалось

..... *Рукопожатия с целью
получения контроля*

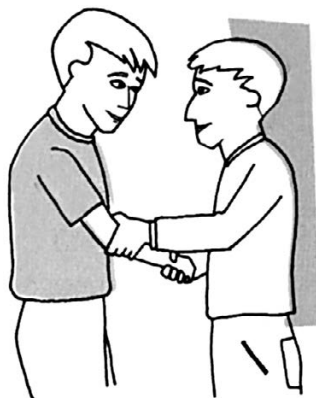
Цель рукопожатия обеими руками — продемонстрировать искренность и глубину чувств по отношению к собеседнику, а также внушить доверие. Здесь мы должны отметить два важных аспекта. Во-первых, левая рука используется для выражения глубины чувств инициатора рукопожатия по отношению к собеседнику, поэтому место, на котором левая рука инициатора находится на правой руке собеседника, играет очень важную роль. Рукопожатие обеими руками напоминает объятие, и левая рука инициатора является своеобразным «термометром» близости. Чем выше на руке собеседника она расположена, тем большую близость хочет продемонстрировать инициатор. Инициатор пытается продемонстрировать свою близость и одновременно установить полный контроль над собеседником.

Например, пожатие локтя демонстрирует большую близость и контроль, чем пожатие запястья, а пожатие плеча — жест более интимный и доминирующий, чем пожатие предплечья.

Во-вторых, левая рука инициатора вторгается в личное пространство собеседника. В целом можно сказать, что пожатие запястья и локтя приемлемо только при наличии по-настоящему близких отношений между собеседниками. В таких случаях левая рука инициатора затрагивает лишь самую границу личного пространства собеседника. Пожатия плеча и предплечья демонстрируют подлинную близость и могут перейти в объятие (более подробно о личном пространстве мы поговорим в главе 11). Если чувство близости не является взаимным и если у инициатора нет веских причин для подобного рукопожатия, собеседник ощутит подозрения и может неверно истолковать намерения инициатора рукопожатия.



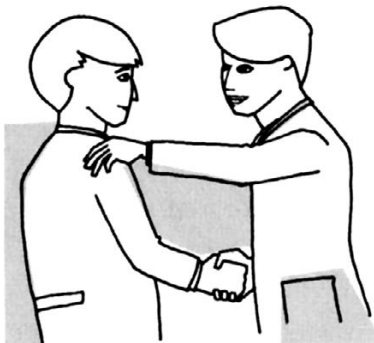
Пожатие запястья



Пожатие локтя



Пожатие предплечья



Пожатие плеча

Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что, если ваши отношения с собеседником не слишком близкие и доверительные, не стоит прибегать к рукопожатию обеими руками. Если же вашу руку подобным образом станет пожимать малознакомый и не близкий вам человек, можете быть уверенным в том, что у него есть какие-то скрытые мотивы.

Если между вами и вашим собеседником нет тесной эмоциональной связи, пожимайте его руку только одной рукой.

Политики часто приветствуют избирателей, пожимая их руки обеими руками. Так же ведут себя и бизнесмены. Ни те ни другие не понимают, что подобный жест равносителен деловому и политическому самоубийству, поскольку вселяет в людей подозрительность и недоверие.

..... *Силовые игры Блэра – Буша*

Во время военного конфликта в Ираке в 2003 году Джордж Буш и Тони Блэр предствали перед журналистами, пытаясь продемонстрировать мощный альянс, «союз равных». Однако тщательный анализ фотографий показывает, что Джордж Буш активно вел силовую игру, пытаясь подчинить себе английского премьера.



Без оружия и в неформальной обстановке: Джордж Буш явно подавляет Тони Блэра — посмотрите, как он переводит его руку в положение ладонью вверх

На этой фотографии Буш предусмотрительно разместился в левой части снимка и перевел руку Блэра в положение ладонью вверх. Буш одет в форму главнокомандующего, а английский премьер более всего напоминает школьника, случайно встретившегося с директором школы. Ноги Буша твердо стоят на земле и обеспечивают опору для спины, что позволяет президенту еще более строго контролировать Блэра. Буш всегда занимает место в левой части снимка, чтобы зрители воспринимали его как сильную, доминирующую личность.

Решение

Чтобы не потерять контроля над ситуацией, если вы понимаете, что на снимке окажетесь в правой его части, начинайте протягивать руку для рукопожатия как можно раньше. Это заставит собеседника сразу же повернуться к вам лицом. И тогда ваше рукопожатие станет равноправным. Если вы знаете о предстоящей фото- и видеосъемке, постарайтесь разместиться так, чтобы оказаться в левой части снимка. В самом худшем случае прибегните к рукопожатию обеими руками, чтобы уравнивать свои шансы.

Восемь наихудших рукопожатий в мире

Мы расскажем вам о восьми самых неприятных и отталкивающих рукопожатиях в мире. Старайтесь избегать их как огня.

1. «Дохлая рыба»

Рейтинг авторитета: 1/10

Ни одно приветствие не вызывает столь неприятных чувств, как «дохлая рыба», в особенности если рука собеседника оказывается холодной и липкой. Пожимать мяг-



«Дохлая рыба»

кую, вялую ладонь неприятно практически всем. Большинство людей ассоциируют подобное рукопожатие со слабостью характера — ведь руку собеседника так легко перевести в подчиненное положение. Однако и здесь следует принимать во внимание культурные различия — в некоторых азиатских и африканских странах вялое рукопожатие считается нормой, а крепкое — оскорблением. Кроме того, каждый двадцатый житель Земли страдает от заболевания, называемого гипергидрозом. Это наследственная болезнь, сопровождаемая повышенным потоотделением. Таким людям следует всегда иметь при себе платок или салфетку, чтобы успеть вытереть руку перед рукопожатием.

На ладонях потовых желез больше, чем на любой другой части тела, поэтому потные ладони скрыть очень трудно. Удивительно, что многие из тех, чье рукопожатие можно назвать «дохлой рыбой», не подозревают об этом. Спросите друзей, что они могут сказать о вашем рукопожатии, чтобы избежать неловкости на предстоящих деловых встречах.

2. Слишком крепкое рукопожатие

Рейтинг авторитета: 4/10

Подобным часто грешат бизнесмены. Слишком крепкое рукопожатие выдает стремление к доминированию и немедленному установлению контроля во взаимоотношениях. Рука протягивается ладонью вниз, а затем следует



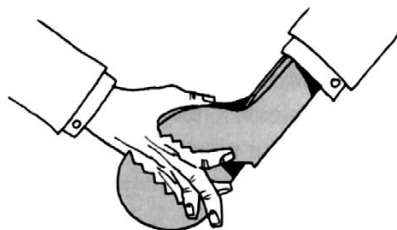
Слишком крепкое рукопожатие

несколько энергичных встряхиваний. При этом рука собеседника сжимается с такой силой, что в кисти останавливается кровообращение. Иногда так пожимают руки люди, которые чувствуют себя слабыми и боятся подпасть под контроль собеседников.

3. «Костолом»

Рейтинг авторитета: 0/10

Очень близко к слишком крепкому рукопожатию располагается рукопожатие «костолом». Такой прием способен напугать до смерти и не забывается никогда. Однако должное впечатление он производит только на самого инициатора. Костоломное рукопожатие характерно для чрезмерно агрессивных людей, которые без предупреждения используют свое преимущество в физической силе и пытаются деморализовать собеседника, превратив его пальцы в кашу. Женщинам не следует носить кольца на правой руке,



«Костолом»



поскольку среди деловых партнеров всегда может найтись такой костолом, и тогда вам придется проводить деловую встречу в состоянии шока.

К сожалению, противостоять подобному рукопожатию невозможно. Если вам кажется, что человек делает это намеренно, вы можете привлечь к его поступку внимание окружающих, заявив: «О! Вы причинили мне боль. У вас слишком крепкое рукопожатие!» Тем самым вы дадите понять инициатору, что подобное поведение недопустимо.

4. Пожатие кончиков пальцев

Рейтинг авторитета: 2/10

Такое рукопожатие наиболее распространено во время приветствия женщины и мужчины. Один из собеседников уже убирает руку, и второму ничего не остается, как пожать только кончики пальцев. Хотя инициатор может относиться к собеседнику достаточно тепло, но в то же время ему недостает уверенности в себе. В таких обстоятельствах основная цель пожатия кончиков пальцев заключается в том, чтобы удержать собеседника на комфортном расстоянии. Пожатие кончиков пальцев часто происходит из-за различий в определении личного пространства. Такое может случиться, если личное пространство одного человека составляет 60 см, а у другого 90 см. Естественно, что второй собеседник предпочитает держаться на большем расстоянии, и руки во время приветствия не могут соединиться правильным образом.



Пожатие кончиков пальцев

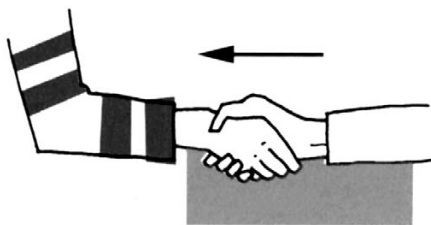
Если такое случится с вами, возьмите правую руку собеседника левой рукой, а правой пожмите ее как следует. При этом с улыбкой скажите: «Давайте попробуем еще раз!» Рукопожатие должно быть равноправным, это повысит ваш авторитет. Собеседник поймет, что вы признаете его значимость.

5. Толчок прямой рукой

Рейтинг авторитета: 3/10

Подобно толчку ладонью вниз, толчок прямой рукой говорит об агрессивности собеседника. Главная цель подобного рукопожатия – держать собеседника на расстоянии, не допуская в свое личное пространство. С таким рукопожатием приходится часто сталкиваться в сельской местности, поскольку на природе личное пространство человека расширяется и он готов защищать свою территорию.

В такой ситуации люди могут даже наклоняться вперед и балансировать на одной ноге, чтобы только сохранить комфортное для себя расстояние.



Толчок прямой рукой

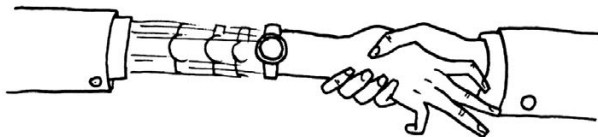
6. Вытягивание

Рейтинг авторитета: 3/10

В силовых играх часто применяется еще один тип рукопожатия, от которого на глазах выступают слезы, а в экстремальных случаях дело может кончиться разрывом связок. Инициатор рукопожатия сильно сжимает вытянутую

ладонь собеседника, одновременно совершая резкий рывок на себя, пытаясь втянуть другого человека на собственную территорию. В результате собеседник может потерять равновесие, а отношения окажутся безнадежно испорченными.

Втягивание собеседника на территорию инициатора может преследовать три цели. Во-первых, возможно, что инициатор чувствует себя уверенно только внутри личного пространства. Во-вторых, инициатор может относиться к культуре, где личное пространство весьма незначительно. В-третьих, он может стремиться к установлению полного контроля над собеседником, лишая того равновесия. В любом случае он стремится вести разговор на собственных условиях.



Вытягивание

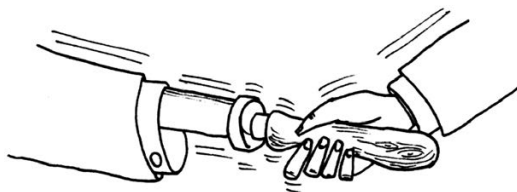
7. Ручка насоса

Рейтинг авторитета: 4/10

Инициатор рукопожатия хватается руку собеседника и начинает энергично и ритмично трясти ее в вертикальном направлении.

В подобной ситуации допустимо не более семи встряхиваний, однако инициатор подобного рукопожатия может потерять контроль над собой и продолжать трясти руку собеседника, словно накачивая воду из колонки.

Иногда инициатор рукопожатия перестает трясти руку собеседника, но не выпускает ее, чтобы тот ненароком не сбежал. Интересно то, что лишь немногие пытаются освободиться. Физический контакт ослабляет готовность к прекращению разговора.



Ручка насоса

8. Голландское рукопожатие

Рейтинг авторитета: 2/10

Подобное рукопожатие зародилось в Нидерландах, где его сравнивали с пучком морковки. Чем-то оно напоминает «дохлую рыбу», но несколько крепче и не столь липкое.

Сегодня в Голландии такое рукопожатие называют «грязным полотенцем». Полагаем, иные объяснения излишни.



Голландское рукопожатие

Рукопожатие Рабин – Арафат

На фотографии вы видите премьер-министра Израиля Ицхака Рабина и председателя Организации освобождения Палестины Ясира Арафата во время их встречи в Белом доме в 1993 году. Анализируя ее, можно сделать интересные выводы. Президент Клинтон, несомненно, является ключевой фигурой снимка. Он находится в центре, у него раскрыты ладони, и он выше всех ростом. Его жест



Ицхак Рабин (слева) использует толчок прямой рукой, чтобы не оказаться втянутым на территорию Ясира Арафата

напоминает руки Бога, распростертые над своим народом. Улыбка Клинтона демонстрирует эмоциональную сдержанность, подлинную или имитируемую.

На этом знаменитом снимке оба участника рукопожатия твердо стоят на земле и пытаются не допустить друг друга на свою территорию. Ицхак Рабин занимает доминирующее положение в левой части снимка. Он использует толчок прямой рукой. Рабин наклонился вперед, чтобы держать Арафата вне своего личного пространства. Ясир Арафат стоит совершенно прямо и пытается втянуть Рабина на свою территорию.

..... РЕЗЮМЕ

Лишь немногие представляют себе, какое впечатление создается о них у собеседников после первого рукопожатия. Однако практически все знают, что будущее отношений зачастую определяется в первые минуты встречи. Найдите время, чтобы потренироваться в рукопожатиях с друзьями и коллегами, и в будущем вы сможете производить благоприятное впечатление с первой минуты знакомства. Ладони во время рукопожатия должны располагаться вертикально, а сила пожатия с обеих сторон должна быть одинаковой.

ГЛАВА 3

*Магия улыбки
..... и смеха*



Что делает этот схематический рисунок совершенно неотразимым?

Боб осмотрелся и встретился взглядом с симпатичной брюнеткой. Она улыбнулась ему. Боб не стал долго раздумывать, пересек комнату и завязал разговор. Девушка оказалась не слишком разговорчивой, но продолжала улыбаться. Боб заговорил на другую тему. Но тут к нему сзади подошла его бывшая подружка и прошептала: «Брось, Боб! Она считает тебя невежей!» Боб остолбенел. Но она же улыбалась ему! Как и большинство мужчин, Боб не понимал негативного значения женской улыбки со сжатыми губами, во время которой не видны зубы.

Б

бабушки часто требуют, чтобы, встречаясь с новыми людьми, дети делали «счастливое лицо», широко улыбались, показывали свои белые зубки. Бабушки интуитивно понимают, что подобное поведение сразу же вызывает позитивную реакцию со стороны окружающих.

Первые научные исследования улыбки были проведены в начале XIX века. Французский ученый Гийом Дюшенне де Булонь использовал электродиагностику и электростимуляцию для определения различий между искренней, доброжелательной улыбкой и ее разновидностями. Он исследовал головы людей, погибших на гильотине, чтобы

понять работу лицевых мышц. Булонь растягивал лицевые мышцы под разными углами и составлял специальный каталог улыбок. Он обнаружил, что улыбки связаны с действием двух групп мышц: *zygomatic major*, находящихся в боковой части лица и связанных с уголками рта, и *orbicularis oculi*, связанных с глазами. Первая группа мышц оттягивает назад уголки рта. При этом обнажаются зубы и увеличиваются щеки. Вторая группа мышц сужает глаза и создает морщинки «гусиные лапки» в их уголках. Понимать физиологию улыбки очень важно, поскольку первая группа мышц поддается сознательному управлению. Другими словами, с ее помощью можно имитировать улыбку, пытаться выглядеть дружелюбным и покорным. Мышцы, управляющие положением глаз, действуют независимо и демонстрируют подлинные чувства. Для того чтобы определить, искренне ли вам улыбается собеседник, обращайтесь внимание на морщинки в уголках его глаз.

⋮
При искренней, неподдельной улыбке в уголках глаз образуются морщинки. Неискренние люди улыбаются только губами.

Во время искренней, настоящей улыбки не только поднимаются уголки губ, но еще и сокращаются мышцы вокруг глаз. Неискренняя, фальшивая улыбка затрагивает только губы.

Ученые могут отличать искренние улыбки от фальшивых с помощью системы кодирования, называемой Системой кодирования лицевых движений. Эта система была разработана профессором Полом Экманом из Университета Калифорнии и доктором Уоллесом В. Фризенем из Университета Кентукки. Искренние улыбки возникают бессознательно. Они являются автоматическими. Когда вы чувствуете удовольствие, в той части вашего мозга, которая вырабатывает эмоции, возникает сигнал. Он-то и за-



Какая из этих двух улыбок фальшива?
 Фальшивая улыбка затрагивает только губы.
 Искренняя же улыбка проявляется еще и через взгляд

ставляет двигаться мышцы рта, щек и глаз. У человека автоматически приподнимаются уголки губ, увеличиваются щеки, сужаются глаза и слегка опускаются брови.

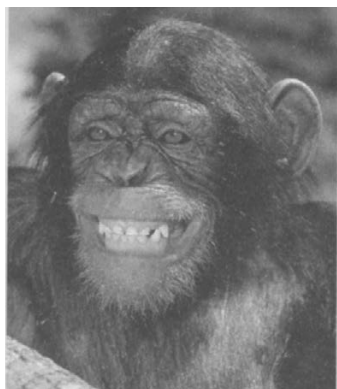
Фотографы обычно просят клиентов произнести слово «сыр», поскольку при этом приходят в действие мышцы, управляющие уголками рта. Однако в результате улыбка оказывается фальшивой, а фотография выглядит неискренней.

Морщинки вокруг глаз могут появиться и при весьма активной неискренней улыбке. При этом щеки увеличиваются и создается впечатление, что глаза сузились и улыбка искренна. Но всегда существуют другие сигналы, выдающие неискренность человека. При искренней улыбке та часть, которая находится между бровью и веком (прикрывающая глаз складка), движется вниз, а кончики бровей слегка опускаются.

..... *Улыбка – это сигнал подчиненности*

Улыбка и смех — это сигналы, показывающие, что человек счастлив. При рождении мы плачем, в возрасте пяти недель начинаем улыбаться, а между четвертым и пятым месяцем жизни учимся смеяться. Младенцы быстро усваивают, что плач привлекает внимание, а улыбка способна задержать взрослого у колыбельки. Недавно проведенные исследования показали, что у шимпанзе улыбка служит более глубокой и первобытной цели.

При демонстрации агрессии человекообразные обезьяны обнажают нижние клыки, показывая, что могут укусить. Люди в состоянии агрессии поступают точно так же. Они опускают или выпячивают вперед нижнюю губу, основной задачей которой является прикрытие нижних зубов. У шимпанзе можно выделить два вида улыбок, и одна из них является сигналом умиротворения. Одна обезьяна демонстрирует свою покорность другой. Эта улыбка, которую еще называют маской страха, выглядит так: нижняя челюсть опущена, видны все зубы, уголки рта оттянуты назад и опущены. Такая улыбка сильно напоминает человеческую.



Маска страха (слева) и «игривая улыбка» приматов



Счастлив, покорен
или собирается разорвать тебя на куски?

Другую улыбку можно назвать «игривой». Шимпанзе демонстрирует зубы, уголки рта и глаз подняты. При этом обезьяна издает звуки, напоминающие человеческий смех. В обоих случаях улыбки используются для демонстрации подчиненности и покорности. Первую можно истолковать так: «Я не представляю угрозы. Ты же видишь, что я сам тебя боюсь». Вторую — иначе: «Я не представляю угрозы. Ты же видишь, что мне всего лишь хочется поиграть». Такое же выражение можно увидеть на морде обезьяны, которая боится, что на нее могут напасть сородичи. Мышцы, управляющие уголками рта, растягивают рот горизонтально или слегка опускают уголки, а глаза остаются неподвижными. Примерно так же улыбается человек, который вышел на оживленную трассу и чуть не попал под автобус. В таком состоянии человек испытывает сильный страх. Он нервно улыбается и говорит себе: «Ого! А ведь я чуть не погиб!»

Человеческая улыбка служит тем же целям, что и улыбка приматов. Она говорит собеседнику о том, что вы не представляете угрозы и просите воспринимать вас на личностном уровне. Отсутствие улыбки объясняет, поче-

му многие доминантные личности, такие, как Владимир Путин, Джеймс Кэгни, Клинт Иствуд, Маргарет Тэтчер и Чарльз Бронсон, всегда выглядят мрачными и агрессивными. Они редко улыбаются, чтобы не показаться хоть в какой-то степени покорными и подчиненными.

Исследования, проведенные в зале суда, показали, что извинения, высказываемые с улыбкой, приводят к тому, что наказание оказывается значительно слабее, чем после извинений, высказанных без улыбки. Так что бабушка была совершенно права.

..... *Почему улыбка столь заразительна?*

Самое замечательное в улыбке — ее заразительность. Когда вы улыбаетесь кому-либо, человек обязательно улыбнется вам в ответ, даже если при этом оба собеседника будут лишь имитировать искренность чувств.

Профессор Ульф Димберг из университета шведского города Упсала провел эксперимент, который показал, что лицевыми мышцами человека управляет подсознание. С помощью приборов, улавливающих электрические сигналы от мышечных волокон, он измерял активность лицевых мышц у 120 добровольцев, которым демонстрировались снимки счастливых и злобных лиц. Участникам эксперимента предлагалось хмуриться, улыбаться или сохранять безразличное выражение лица в зависимости от того, что они видели перед собой. Иногда им предлагали попытаться выразить чувство, противоположное тому, которое они видели на снимке, — хмуриться в ответ на улыбку или улыбаться при виде хмурого лица. В результате выяснилось, что участники эксперимента не владели лицевыми мышцами в полной мере. Хотя нахмуриться при виде снимка сердитого мужчины было несложно, улыбнуться в той же ситуации оказалось значительно сложнее. Участники эксперимента изо всех сил старались контролировать естественные реакции, однако электрическая активность

их лицевых мышц говорила о другом. Мышцы бессознательно копировали увиденное на снимке выражение, несмотря на то что люди пытались вести себя по-другому.

Профессор Рут Кэмпбелл из Университетского колледжа Лондона считает, что в мозге существует так называемый «зеркальный нейрон», активизирующий ту часть мозга, которая отвечает за распознавание лиц и выражений и вызывает зеркальную реакцию. Другими словами, сознательно или бессознательно, но человек автоматически копирует то выражение лица, какое видит перед собой.

Вот почему постоянная улыбка должна стать важной частью вашего языка телодвижений. Улыбайтесь даже тогда, когда вам этого не хочется. Улыбка непосредственно воздействует на других людей и влияет на их отношение к вам.

⋮
*Наука доказывает, что чем больше вы улыбаетесь,
 тем более позитивно реагируют на вас окружающие.*

За тридцать лет изучения процесса переговоров и техники продаж мы обнаружили, что улыбка в соответствующий момент, например в начале переговоров, когда участники знакомятся и оценивают друг друга, вызывает позитивную реакцию с обеих сторон, а следовательно, позволяет рассчитывать на успех переговоров и более высокие показатели продаж.

Как улыбка обманывает разум

Способность декодировать улыбки заложена в мозг человека с целью обеспечения выживания. Улыбка — это важный сигнал подчиненности. Первобытным людям нужно было распознавать характер улыбки, чтобы сразу же понять, настроен ли приближающийся незнакомец дружелюбно или представляет собой угрозу. Тот, кто ошибался, горько об этом сожалел.

Глядя на приведенную фотографию, вы почти наверняка узнаете актера Хью Гранта. При описании эмоций, ис-



Вы узнаете этого актера?

пытываемых актером на этом снимке, большинство людей говорят о том, что он расслаблен и счастлив, о чем говорит его улыбающееся лицо. Когда же снимок поворачивают в нормальное положение, эмоциональный настрой актера полностью меняется.

Мы вырезали, а затем перевернули глаза и улыбку Гранта, в результате чего получилась чудовищная физиономия.



Но, как вы уже убедились, ваш мозг сумел распознать улыбку даже в перевернутом положении. Мозг человека способен отделить улыбку от всех остальных частей лица. И это лишний раз доказывает то огромное влияние, какое улыбка оказывает на человека.

Учимся имитировать улыбку

Как мы уже сказали, большинство людей не могут сознательно отличить фальшивую улыбку от искренней. Мы вполне удовлетворены, когда собеседник нам улыбается, пусть даже не от всей души. Поскольку улыбка сразу же обезоруживает, многие ошибочно полагают, что она — излюбленное средство лжецов. Исследования, проведенные Полом Экманом, показали, что, когда люди умышленно лгут, они улыбаются гораздо реже, чем в обычном состоянии. Особенно это относится к мужчинам. По мнению Экмана, это происходит, поскольку лжецы понимают, что большинство людей связывает улыбки с обманом, и сознательно стараются улыбаться реже. Лживая улыбка появляется быстрее искренней, длится дольше, словно лжец надел маску и не торопится ее снимать.



Когда человек лжет, его улыбка гораздо сильнее выражена с левой стороны, чем с правой

Фальшивая улыбка сильнее выражена в одной стороне лица, хотя над ней трудятся оба полушария мозга. Та часть коры головного мозга, которая отвечает за выражение лица, располагается в правом полушарии. Она посылает сигналы преимущественно в левую сторону тела. В результате фальшивые выражения лица в левой части выражены ярче, чем в правой. Во время искренней улыбки оба полушария мозга воздействуют на обе стороны лица, и улыбка получается симметричной.

..... *Контрабандисты улыбаются реже*

В 1986 году мы консультировали австралийскую таможенню. Нам предложили участвовать в программе по выявлению контрабанды, ввозимой в Австралию. До этого времени таможенники полагали, что люди, находясь под давлением и говоря неправду, улыбаются значительно чаще. Наш анализ видеозаписей людей, сознательно говорящих неправду, доказал обратное. Когда человек обманывает, он улыбается гораздо реже или не улыбается вовсе, вне зависимости от культурных традиций. Тот же, кто ни в чем не замешан и говорит правду, улыбается чаще, поскольку уверен в своей честности. Поскольку улыбка демонстрирует покорность и подчинение, невинные люди сразу же пытаются продемонстрировать это своим обвинителям. Обманщики же сокращают количество улыбок и пытаются подавить другие сигналы языка телодвижений. То же самое происходит, когда полицейская машина останавливается рядом с вами на светофоре. Даже если вы не нарушали закона, одного присутствия полиции достаточно для того, чтобы вы почувствовали себя виноватым и начали улыбаться. Таким образом, можно сказать, что улыбку можно имитировать, а следовательно, ее нужно всегда рассматривать в контексте сложившейся ситуации.

Пять наиболее распространенных видов улыбок

Ниже мы расскажем вам о пяти наиболее распространенных типах улыбок, с которыми вы сталкиваетесь каждый день.

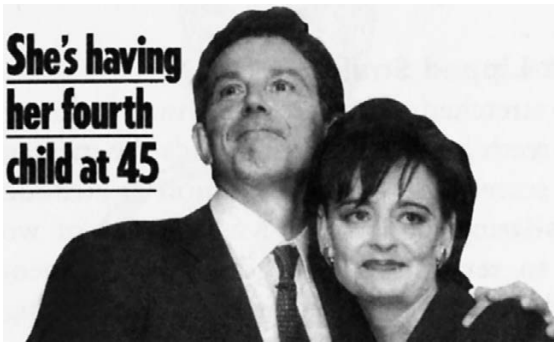
1. Улыбка со сжатыми губами

Губы образуют почти прямую линию, зубы не видны. По такой улыбке можно сказать, что у человека есть какой-то секрет, что он не хочет делиться с вами своей точкой зрения или какой-либо информацией. Чаще всего так улыбаются женщины, которые не хотят показывать, что человек им не нравится. Остальные женщины сразу же истолковывают подобную улыбку как сигнал отказа. К сожалению, мужчины этого почти никогда не понимают.

К примеру, одна женщина может сказать о другой: «Она обладает замечательными способностями и всегда знает, чего хочет». При этом она будет улыбаться сжатыми губами. По такой улыбке вы сразу же можете сказать, что в действительности ваша собеседница считает свою коллегу



Улыбка со сжатыми губами показывает, что у этой женщины есть тайна и она не собирается делиться ею с вами

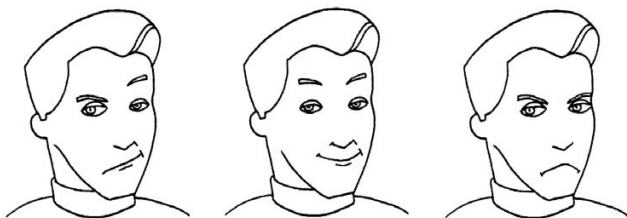


Тони и Шери Блэр улыбаются сжатыми губами, не торопясь выдать публике секрет о последней беременности Шери

наглой, зарвавшейся карьеристкой. В глянцевах журналах мы часто видим успешных бизнесменов, улыбающихся сжатыми губами. Такая фотография сразу говорит читателю: «Я знаю секрет успеха, а вам придется догадываться о нем самому!» В интервью подобные мужчины пространно рассуждают о принципах успеха, но редко раскрывают подробности того, как добились успеха они сами. Обратите внимание на фотографии Ричарда Бренсона. Он всегда широко улыбается, показывая зубы, поскольку уверен, что его успех никому не удастся повторить.

2. Кривая улыбка

Такая улыбка выражает смешанные эмоции. На рисунке А под влиянием правого полушария мозга левая бровь, щека и уголок рта приподняты. То есть левая сторона лица улыбается. В то же время левое полушарие мозга заставляет правую сторону лица сердито нахмуриться. Если посередине рисунка А поставить зеркало, вы увидите лица, выражающие совершенно разные эмоции. Отражение правой стороны лица, показанное на рисунке В, искренне улыбается. Отражение же левой демонстрирует нам сердито нахмуренное лицо.



А

В

С

Кривая улыбка широко распространена в западном мире. Ее можно вызвать на лице только намеренно, и выражает она единственное чувство — сарказм.

3. Улыбка с открытым ртом

Когда во время улыбки нижняя челюсть опускается, создается впечатление, что человек смеется или играет. Так улыбаются Джокер в «Бэтмене», Билл Клинтон и Хью Грант. Все эти люди хотят воздействовать на свою аудиторию и получить более позитивную реакцию.



Улыбка с открытым ртом отражает попытку имитировать улыбающиеся глаза



Улыбка с полуоткрытым ртом симулирует удовлетворение

4. Улыбка, сопровождаемая взглядом исподлобья

Когда голова слегка наклонена и человек, улыбаясь, смотрит исподлобья, улыбка получается более детской, игривой и таинственной. Перед такой улыбкой не может устоять ни один мужчина. Она сразу же пробуждает в представителях сильного пола отцовские инстинкты, желание защищать



Очаровательная улыбка принцессы Дианы оказывала неотразимое действие и на мужчин, и на женщин

женщину и заботиться о ней. Эта улыбка помогала принцессе Диане завоевывать сердца людей во всем мире.

Видя такую улыбку, мужчины хотели защищать Диану, а женщины — быть на нее похожими. Неудивительно, что подобная улыбка является одним из основных средств в репертуаре опытных соблазнительниц. Точно так же сегодня улыбается принц Уильям. Тем самым он не только завоевывает сердца людей, но еще и напоминает им о Диане.

5. Усмешка Джорджа Буша

Президент Джордж Буш почти постоянно усмехается. Рэй Бердвистелл считает, что такая улыбка, свойственная представителям среднего класса, особенно распространена в Атланте, Луисвилле, Мемфисе, Нэшвилле и на большей части Техаса. Буш — техасец, а техасцы улыбаются гораздо чаще остальных американцев. В Техасе у человека без улыбки обязательно спросят, что у него случилось и не рассержен ли он чем-либо. В Нью-Йорке же, увидев улыбку, люди интересуются: «А, собственно, что смешного?» Президент Джимми Картер тоже был выходцем с юга. Неудивительно, что он постоянно улыбался. Это беспокоило северян, которым казалось, что он знает что-то такое, чего не знают они.

⋮
Постоянно улыбайтесь. Все вокруг будут гадать, что у вас на уме.

Смех — лучшее лекарство

Смех, как и улыбка, помогает человеку находить друзей, укрепляет здоровье и продлевает жизнь. Смех оказывает позитивное воздействие на все органы тела. От смеха учащается дыхание, разрабатывается диафрагма, шея, живот, лицо и плечи. Смех увеличивает содержание кислорода в крови, улучшает кровообращение и расширяет кровенос-

ные сосуды, прилегающие к поверхности кожи. Вот почему от смеха у людей краснеет лицо. Смех уменьшает частоту сердцебиения, расширяет артерии, стимулирует аппетит и сжигает калории.

Невропатолог Генри Рубинштейн обнаружил, что одна минута здорового смеха обеспечивает расслабление организма на последующие сорок пять минут. Профессор Уильям Фрай из Стэнфордского университета заметил, что продолжительный смех дает организму физическую нагрузку, сопоставимую с десятью минутами занятий на тренажере. Вот почему настоящий, искренний смех исключительно полезен для здоровья.

⋮
Чем старше мы становимся, тем серьезнее начинаем относиться к жизни. Взрослый человек в среднем смеется 15 раз в день. Малыш же дошкольного возраста смеется в среднем 400 раз в день.

..... *К смеху нужно относиться серьезно*

Исследования показывают, что люди, которые смеются или улыбаются, даже не чувствуя себя счастливыми, воздействуют на так называемую зону счастья, расположенную в левом полушарии мозга. Во время одного из исследований смеха профессор психологии и психиатрии Висконсинского университета Ричард Дэвидсон снимал электроэнцефалограмму у людей, которым показывали смешные фильмы. Улыбки вызывали резкое повышение электрической активности зоны счастья. Профессор Дэвидсон обнаружил, что сознательно вызываемые улыбки и смех могут вызвать в мозге состояние настоящего счастья.

Эрни Канн, профессор психологии Университета Северной Каролины, обнаружил, что юмор помогает эффективно справляться со стрессом. Канн провел эксперимент,

в котором приняли участие люди, проявлявшие первые симптомы депрессии. Две группы людей в течение трех недель просматривали видеофильмы. Те, кому показывали комедии, смогли почти полностью избавиться от неприятных симптомов. Те же, кто смотрел некомедийные фильмы, остались в прежнем состоянии. Профессор Канн обнаружил, что те, кто страдает язвой желудка, хмурятся чаще, чем здоровые люди. Если вы поймали себя на хмуром выражении лица, приложите руку ко лбу во время разговора. Это поможет вам избавиться от вредной привычки.

*Почему мы можем смеяться
и разговаривать, а шимпанзе нет*

Роберт Провайн, профессор психологии из Университета Мэриленда в Балтиморе, обнаружил, что человеческий смех резко отличается от смеха приматов. Смех шимпанзе напоминает кашель. Обезьяны издают один звук на вдохе и один на выдохе. Такое соотношение не позволяет большинству приматов говорить смеясь. Когда человек начал ходить на двух ногах, верхняя часть его тела освободилась от тяжелого груза, что позволило лучше контролировать дыхание. В результате люди получили возможность прерывать выдох и модулировать его для речи и смеха. У шимпанзе существуют зачатки речи, но эти обезьяны физически не способны воспроизводить звуки речи. Ходьба в вертикальном положении позволяет человеку издавать самые разнообразные звуки, разговаривать и смеяться.

Лечение юмором

Смех стимулирует выработку организмом естественных обезболивающих веществ, а также гормонов хорошего настроения, называемых эндорфинами. Тем самым смех избавляет человека от стресса и лечит. Когда Норману

Казенсу поставили диагноз анкилозирующий спондилит, доктора честно сказали ему, что ничего не могут сделать и что ему придется провести остаток жизни, терзаясь от мучительной боли. Казенс снял номер в отеле, куда ему стали привозить все самые смешные комедии, какие только существовали на тот момент. Он смотрел их снова и снова, каждый раз смеясь изо всех сил. Через полгода подобной терапии доктора с удивлением констатировали, что безнадежный пациент полностью исцелился. Неизлечимая болезнь отступила! Этот удивительный случай заставил Казенса написать книгу «Анатомия болезни», а ученых — начать исследовать действие эндорфинов. Эндорфины — это химические вещества, вырабатываемые мозгом во время смеха. По химическому составу они аналогичны морфину и героину и оказывают на тело человека успокаивающее действие, одновременно с этим стимулируя иммунную систему. Вот почему веселые люди гораздо реже болеют. Те же, кто постоянно жалуется и хмурится, болеют чаще.

..... *Смех до слез*

Смех и плач с физиологической и психологической точек зрения весьма похожи. Вспомните какой-нибудь случай, когда вам рассказали настолько смешной анекдот, что вы расхохотались и потеряли способность контролировать себя. Что вы чувствовали потом? Наверняка вы ощущали легкое покалывание во всем теле, не так ли? Ваш мозг выработал эндорфины, они поступили в системы вашего тела, и вы ощутили общий подъем, сходный с восторгом, испытываемым наркоманом после принятия очередной дозы. Люди, которые не умеют смеяться над жизненными трудностями, зачастую обращаются к наркотикам и алкоголю в попытке вызвать в себе те же чувства, какие возникают при выбросе эндорфинов во время смеха. Алкоголь снимает запреты и позволяет человеку смеяться, а следо-

вательно, стимулирует выработку эндорфинов. Вот почему многие уравновешенные люди после нескольких бокалов начинают безудержно смеяться. Люди же несчастные впадают в еще более сильную депрессию, а порой даже становятся склонны к насилию.

.....
Многие пьют спиртное и принимают наркотики для того, чтобы почувствовать себя так, как счастливые люди чувствуют себя в нормальной жизни.

По мнению Пола Экмана, нас так тянет к улыбающимся и веселым лицам потому, что они могут реально воздействовать на нашу нервную систему. Увидев улыбающееся лицо, мы начинаем улыбаться, что приводит к выбросу эндорфинов. Если вас окружают печальные, несчастные люди, то и вы, скорее всего, начнете бессознательно копировать выражение их лиц, что может привести к депрессии.

.....
Работа в унылой, наводящей тоску среде вредна для здоровья человека.

Как работают шутки

Суть большинства шуток заключается в том, что в ключевой строке сообщается о чем-то ужасном или болезненном, произошедшем с героем истории. Неожиданное завершение «пугает» наш мозг, и мы смеемся, издавая звуки, сходные с теми, какими шимпанзе предупреждают сородичей о приближающейся опасности. Хотя мы понимаем, что анекдот не связан с реальным событием, наш смех способствует выработке эндорфинов, снимающих чувство боли, которое возникло бы, будь шутка реальностью. Если бы все это произошло на самом деле, мы стали бы плакать и



Человеческий смех произошел от угрожающих сигналов, используемых приматами

наш мозг также выработал бы эндорфины. Плач зачастую является продолжением смеха. Вот почему в моменты серьезного эмоционального кризиса, например при известии о смерти, человек, который ментально не может смириться с произошедшим, начинает истерически хохотать. Когда же он осознает случившееся, смех переходит в плач.

..... *Комната смеха*

В 80-е годы XX века в нескольких американских больницах появились так называемые комнаты смеха. Опираясь на опыт Нормана Казенса и исследования, проведенные доктором Пэтчем Адамсом, врачи создали комнаты, где собрали юмористические книги, комедийные фильмы, аудиокассеты с записями выступлений известных юмористов. Здесь же часто выступали приглашенные комики и клоуны. Пациенты проводили в этой комнате ежедневно от 30 до 60 минут. Результат оказался впечатляющим. У большинства пациентов отмечалось существенное улучшение состояния. Кроме того, заметно сократилось время госпитализации. Сеансы «смехотерапии» позволили значительно сократить количество обезболивающих, полу-

чаемых пациентами. Многие стали легче переносить боль. Сегодня можно сказать, что врачи относятся к смеху очень серьезно.

⋮
Тот, кто много смеется, дольше живет.

Улыбки и смех помогают устанавливать взаимопонимание

Роберт Провайн обнаружил, что люди в 30 раз чаще смеются в обществе других людей, чем в одиночестве. Смех, по мнению Провайна, в меньшей мере связан с шутками и анекдотами, чем с отношениями между людьми. Ученый заметил, что только 15% смеха связано с шутками. Находясь в одиночестве, люди были более склонны разговаривать сами с собой, чем смеяться. Участникам одного из опытов показывали комические видеоклипы, причем люди находились либо в одиночестве, либо в обществе незнакомого человека того же пола, либо в обществе друга того же пола.

⋮
*Лишь 15% нашего смеха связано с шутками.
 Смех в гораздо большей степени определяется
 отношениями между людьми.*

Хотя участники и не отметили различий в веселости показываемых им клипов, их реакция была весьма различной. Те участники эксперимента, которые смотрели забавные клипы в одиночестве, смеялись значительно меньше, чем те, кому те же клипы показывали в обществе друга или незнакомого человека. Частота и время смеха в присутствии другого человека были гораздо больше, чем в одиночестве. Смех чаще возникал во время общения участников между

собой. Эти результаты говорят о том, что при общении с другими людьми человек смеется дольше и чаще, чем в одиночестве.

..... *Юмор помогает торговле*

Карен Махлейт, профессор маркетинга из Университета Цинциннати, обнаружила, что юмористические рекламные объявления увеличивают продажи. Она заметила, что покупатели с большим доверием относятся к обещаниям производителя, если они изложены с юмором. Веселая реклама с участием известного человека воспринимается еще лучше.

..... *Неизменно кислое выражение лица*

Если приподнятые уголки рта выражают счастье и довольство, то опущенные вниз придают лицу кислое, недовольное выражение. Такое выражение свойственно людям, чувствующим себя несчастными, подавленными, раздраженными, напряженными, зависимыми. К сожалению, когда подобные эмоции становятся навязчивыми, уголки рта могут постоянно находиться в опущенном состоянии.



Кислое выражение лица может стать привычным. Окружающие инстинктивно стараются держаться от таких людей подальше

С возрастом подобная привычка делает человека похожим на бульдога. Исследования показывают, что окружающие инстинктивно сторонятся таких людей, предпочитают не встречаться с ними взглядом и стараются держаться от них подальше. Если подобное выражение лица вам свойственно, постарайтесь почаще улыбаться. Улыбка поможет вам не походить на злого пса и заметно улучшит ваше настроение. Кроме того, вас перестанут пугаться маленькие дети, а друзья и коллеги не будут считать вас старым ворчуном.

Совет женщинам

Исследования, проведенные Марвином Хестом и Марианной Ла Франс из Бостонского университета, показали, что люди, склонные к подчинению и покорности, чаще улыбаются в присутствии тех, кто руководит или доминирует над ними. Такое положение сохраняется и в дружественных, и в недружественных ситуациях. Те же, кто занимает лидирующее положение, улыбаются подчиненным только в дружественных обстоятельствах.

Это же исследование показало, что женщины чаще мужчин улыбаются и в общении, и на работе. В результате женщина начинает выглядеть покорной и слабой в сравнении с суровыми, не улыбочивыми мужчинами. Некоторые утверждают, что улыбочивость женщин — это результат их исторически сложившегося подчиненного положения. Однако другие исследования показывают, что в возрасте восьми недель девочки улыбаются значительно чаще мальчиков. Отсюда можно сделать вывод о том, что женская улыбочивость — качество врожденное, а не усвоенное. Скорее всего, улыбка соответствует эволюционной роли женщины — роли миротворицы и заботницы. Это не означает, что женщина не может быть столь же авторитетной, как и мужчина. Но улыбочивость делает ее менее властной и авторитетной.

Женская улыбочивость самой природой заложена
в мозгу женщины.

Психолог Нэнси Хэнли называет женскую улыбку знаком миротворца. Улыбка часто используется для того, чтобы усмирить более властных мужчин. Исследования доктора Хэнли показали, что во время общения женщины улыбаются 87% времени, а мужчины — лишь 67%. Женщины на 26% чаще улыбаются в ответ представителям другого пола. Во время одного эксперимента 257 мужчинам предложили оценить привлекательность женщин по фотографиям. Женщины с печальным выражением лица оказались наименее привлекательными. Женщин без улыбки считают несчастными, неулыбчивых же мужчин традиционно считают властными и энергичными. Отсюда можно сделать один вывод: при общении с властными мужчинами в деловой обстановке женщинам следует улыбаться реже или ровно столько, сколько улыбается их собеседник. Если же мужчина хочет убедить женщину в своей правоте, ему нужно чаще улыбаться.

..... Смех и любовь

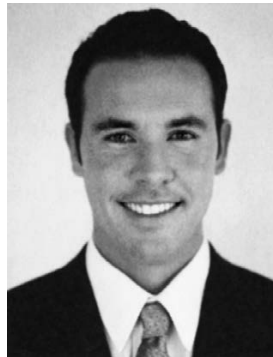
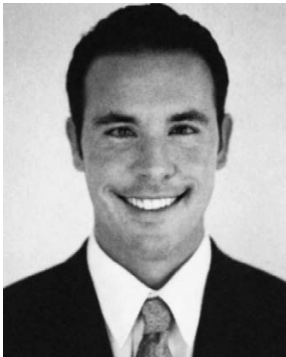
Роберт Провайн заметил, что в процессе ухаживания женщины чаще, чем мужчины, улыбаются и смеются. Смех в данном контексте используется для определения, насколько успешными будут взаимоотношения пары. Проще говоря, чем чаще мужчина смешит женщину, тем более привлекательным она его считает. Это происходит из-за того, что способность рассмешить воспринимается как доминирующая черта, а женщины всегда отдают предпочтение доминантным мужчинам, тогда как мужчинам нравятся покорные женщины. Провайн заметил, что подчиненные часто смеются, чтобы подчеркнуть превосходящее положение

руководителя. Руководитель же может заставлять подчиненных смеяться (но сам при этом не смеется), для того чтобы подчеркнуть свое превосходство.

Исследования показывают, что женщины смеются над мужчинами, которые им нравятся, и мужчин, в свою очередь, тянет к женщинам, которые смеются над ними.

Неудивительно, что чувство юмора занимает ведущее место в списке наиболее привлекательных для женщин качеств мужчины. Когда женщина говорит: «Он такой забавный! Мы с ним целый вечер хохотали», то имеет в виду, что она весь вечер смеялась, а он ее смешил.

С точки зрения мужчины, женщина, обладающая чувством юмора, вовсе не обязательно должна уметь рассказывать анекдоты. Она просто должна смеяться над его шутками.



Так женщины воспринимают мужчин. Слева показано, как женщина воспринимает мужчину, которому не удалось ее рассмешить. На правом снимке тот же мужчина глазами женщины, которую он заставил смеяться

На более глубоком уровне мужчины понимают привлекательность чувства юмора. Поэтому они проводят столько времени, соревнуясь друг с другом в умении рассказывать анекдоты. Чувство юмора значительно повышает статус мужчины. Многим мужчинам не нравится уступать первенство в таком шутовском соревновании, особенно если при этом присутствуют женщины и весело смеются над шутками победителя. Как правило, мужчины считают такого человека не только невежей, но и не обладающим чувством юмора — и это несмотря на то, что женщины смеются его шуткам. Нужно понять, что мужчина, обладающий чувством юмора, кажется привлекательным большинству женщин. К счастью, чувство юмора можно в себе развить.

..... РЕЗЮМЕ

Когда вы улыбаетесь другому человеку, он почти всегда отвечает вам улыбкой. И это создает позитивный настрой и у вас, и у вашего собеседника. В действие вступает закон причины и следствия. Исследования показывают, что, когда участники переговоров или других мероприятий постоянно улыбаются друг другу и смеются, процесс идет более гладко, спокойно и быстрее приносит положительные результаты. Постарайтесь сделать улыбку и смех привычным для себя состоянием.

Можно с твердой уверенностью сказать, что улыбки и смех укрепляют иммунную систему, защищают организм от болезней, исцеляют тело, продлевают жизнь, помогают продавать идеи, лучше преподавать и расширять круг друзей. Юмор поистине исцеляет.

⋮ ГЛАВА 4 ⋮

Сигналы
..... *рук*



Подобное положение рук позволяет мужчине в угрожающей ситуации почувствовать себя более уверенно

В

Барьеры

самом раннем детстве мы учимся в случае опасности прятаться за барьер. Почувствовав угрозу, дети сразу же прячутся за столы, стулья, шкафы, материнские юбки. С возрастом подобное поведение не исчезает, но принимает более изощренные формы. Шестилетнему малышу неудобно прятаться за материнской юбкой. И тогда в случае опасности он плотно скрестит руки на груди. Подростки уже умеют маскировать этот жест. Они слегка расслабляют руки и дополняют барьер скрещиванием ног.

Во взрослой жизни скрещивание рук развивается еще более. Взрослые порой пытаются делать защитные жесты менее очевидными для окружающих. Положив одну или обе руки на грудь, мы формируем барьер в бессознательной попытке заблокировать то, что воспринимается нами как угроза, или защититься от нежелательных обстоятельств. Руки, как правило, располагаются в области сердца и легких. Естественно, что жест, защищающий самые жизненно важные органы, является врожденным. Обезьяны защищаются от

фронтального нападения точно так же. Мы можем быть абсолютно уверены в одном: если человек нервничает, настроен негативно или оборонительно, скорее всего, он плотно скрестит руки на груди, показывая, что ощущает угрозу.

..... *Почему скрещивание рук
может быть вредным*

Проведенные в США исследования поз со скрещенными руками дали довольно тревожные результаты. Двум группам студентов предложили посетить курс лекций. Одной группе велели не скрещивать ни руки, ни ноги, сидеть спокойно и расслабленно. В конце каждой лекции исследователи анализировали степень усвояемости материала и отношение студентов к лектору. Другой группе велели сидеть на лекции со скрещенными на груди руками. В результате оказалось, что группа, сидевшая со скрещенными руками, усвоила материал на 38% хуже, чем те студенты, которые слушали лектора в другой позе. Вторая группа также продемонстрировала более критичное отношение к лектору и к теме лекции.

⋮ *Когда вы скрещиваете руки на груди, ваш
авторитет кардинальным образом снижается.*

Аналогичные исследования мы провели в 1989 году. 1500 испытуемых посетили шесть различных лекций и показали практически те же результаты. Исследования показывают, что, скрестив руки на груди, слушатель начинает испытывать более негативные чувства по отношению к выступающему. Кроме того, его внимание рассеивается. Именно поэтому в подготовительных центрах всегда устанавливают кресла с подлокотниками — в таком кресле слушатель не испытывает необходимости скрещивать руки на груди.

Да, но мне так удобнее

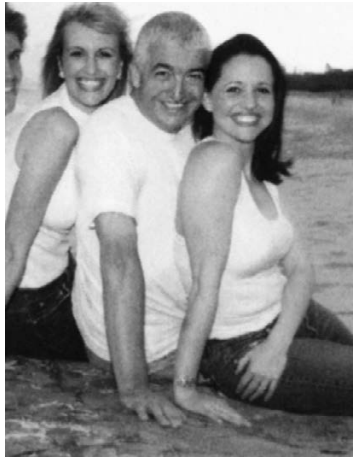
Некоторые утверждают, что скрещивают руки на груди по привычке, просто потому, что им так удобнее. Любой жест кажется вам удобным лишь тогда, когда вы находитесь в соответственном настроении. Если вы чувствуете себя удобно со скрещенными руками, значит, ваш настрой является негативным или оборонительным. Комфортно в такой позе чувствуют себя и те, кто сильно нервничает. Обратите внимание, что люди редко скрещивают руки, общаясь с друзьями или близкими.

Помните, что любой сигнал языка телодвижений воспринимается не только самим человеком, но и его собеседником. Вполне возможно, что вам «удобно» сидеть со скрещенными на груди руками, выпрямленной спиной и поднятым подбородком. Но исследования показывают, что реакция окружающих на подобную позу исключительно негативна. Полагаем, вывод совершенно ясен: старайтесь не скрещивать руки ни при каких обстоятельствах. Сделать это можно только в том случае, если вы хотите ясно дать понять собеседнику, что вы не согласны и не хотите принимать участие в разговоре.

.....
*Возможно, вам кажется, что вы скрещиваете
 руки только ради удобства. Однако окружающие
 считают вас закрытым и недоступным.*

Различия между полами

Руки мужчин, как правило, направлены внутрь. Женские руки чаще всего направлены наружу. Такие различия позволяют мужчинам лучше целиться и метать предметы. Расставленные локти женщины помогают ей надежнее удерживать ребенка. Интересно, что в присутствии при-



Внутренний разворот рук позволяет мужчинам метко бросать различные предметы. Женские руки развернуты так, чтобы было удобнее держать ребенка

влекательных мужчин женщины сильнее раскрывают руки. В обществе же неприятных и агрессивных мужчин женщины инстинктивно пытаются прикрыть грудь.

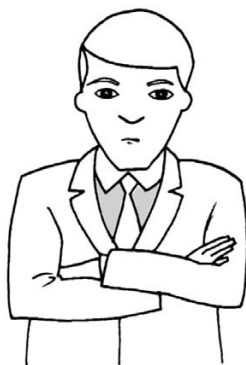
.....*Руки, скрещенные на груди*

Скрещивая руки на груди, человек бессознательно пытается возвести барьер между собой и кем-либо или чем-либо неприятным. Таких положений существует множество, но мы с вами обсудим некоторые наиболее распространенные. Руки, скрещенные на груди, — это универсальный жест. Почти повсеместно он расценивается как оборонительный или негативный. Такую позу часто принимают люди, находящиеся среди незнакомцев — на деловой встрече, в очереди или лифте, то есть в ситуации отсутствия уверенности в собственной безопасности.

Как-то раз мы присутствовали на заседании местного совета, где обсуждалась проблема вырубки деревьев за

стройщиками. Представители застройщиков сидели в одной части зала, а их оппоненты, местные «зеленые», — в другой. Примерно половина присутствующих в самом начале встречи скрестила руки на груди. Когда выступали застройщики, руки скрещивали почти все «зеленые». Во время выступления защитников окружающей среды точно так же поступали застройщики. На этом примере ясно видно, что люди скрещивают руки на груди, когда не согласны с тем, что им говорят. Многие ораторы не могут донести свои идеи до слушателей просто потому, что не замечают, что те скрестили руки на груди. Опытные ораторы прекрасно знают значение подобного жеста и вовремя корректируют свое выступление, с тем чтобы повысить восприимчивость аудитории и изменить настрой с негативного на позитивный.

Если вы видите, что собеседник скрестил руки на груди, можете смело предполагать, что он не согласен с вашими словами. Бессмысленно продолжать разговор в том же тоне, даже если собеседник вербально будет выражать полное согласие. Невербальные сигналы не лгут, лгать можно только словами.



Руки, скрещенные на груди: он не собирается раскрывать перед вами душу и не ждет ничего подобного с вашей стороны

Пока собеседник держит руки скрещенными на груди, в нем преобладает негативное отношение.

В таком случае вам следует деликатно выяснить, что же вызвало несогласие вашего собеседника, и попытаться перевести его в более восприимчивое состояние. Не забывайте, что до тех пор, пока его руки остаются скрещенными, негативное отношение сохраняется. Эта поза была вызвана определенным отношением, и она способна его только усилить.

..... Решение

Могу порекомендовать вам простой, но очень эффективный метод борьбы с подобной позой. Подайте собеседнику что-нибудь — ручку, книгу, блокнот, образец. Тогда он будет вынужден изменить позу, раскрыть ладони и наклониться вперед. Так вы сможете сделать собеседника более открытым и восприимчивым. Попросите собеседника наклониться вперед, чтобы рассмотреть что-то важное. Тогда он будет вынужден отказаться от занятой позы. Можете сами наклониться к собеседнику с раскрытыми ладонями и сказать: «Мне кажется, вы хотите о чем-то спросить?» или «А что вы думаете по этому поводу?», а затем откинуться назад, показывая, что ожидаете ответа. Оставляя ладони на виду, вы невербально показываете собеседнику, что хотите получить честный, искренний ответ.

«Почему я должен держать все эти ручки, карандаши и буклеты?» – спросил покупатель, начавший походить на увешанную игрушками рождественскую елку. «Я объясню это позже», – ответил продавец.

Продавцы и специалисты по проведению переговоров отлично знают, что не следует начинать презентацию продукта или идеи до тех пор, пока потенциальный покупатель не раскроет руки. У покупателей почти всегда имеются внутренние возражения, которых продавцы не замечают, поскольку не придают значения скрещиванию рук на груди. Вы должны всегда помнить, что скрещенные на груди руки — это сигнал негативного отношения к чему-либо.

Усиленное скрещивание рук

Если человек не только скрестил руки на груди, но еще и сжал кулаки, такая цепочка жестов сразу же выдает враждебность и оборонительную позицию собеседника. Если при этом он улыбается со сжатыми губами или стискивает зубы и багровеет, вполне можно ожидать вербального или даже физического нападения. Разумнее всего в такой ситуации будет выяснить причины, ее породившие, если, конечно, они не очевидны. Человек в подобной позе явно испытывает по отношению к вам агрессивные чувства.



Руки скрещены на груди, кулаки сжаты — налицо все признаки враждебности

..... *Обхватывание предплечий*

Люди зачастую плотно обхватывают предплечья, чтобы усилить защиту и не демонстрировать грудь. Порой человек так сильно обхватывает предплечья, что у него белеют косточки пальцев, поскольку нарушается нормальное кровообращение. Таким образом человек успокаивает себя, это своеобразное объятие. Чаще всего в такой позе люди ожидают приема у врача или дантиста. Скорее всего, такую же позу займет человек, впервые летящий самолетом. Подобное положение явно демонстрирует негативное отношение.



Обхватывание предплечий: человек чувствует себя неуверенно и вряд ли купит то, что вы ему предлагаете

В зале суда истец чаще всего скрещивает руки на груди и сжимает кулаки, тогда как ответчик обычно обхватывает предплечья.

..... *Начальник против подчиненных*

Статус может оказывать серьезное воздействие на жесты рук. Доминирующий человек демонстрирует свое превосходство, не скрещивая рук на груди. Тем самым он словно говорит: «Я ничего не боюсь. Мое тело открыто и уязви-

мо». Предположим, что на корпоративной вечеринке генеральному менеджеру представляют нескольких новых сотрудников. Он приветствует их рукопожатием ладонью вниз, встает на значительном расстоянии (не менее метра) и закладывает руки за спину излюбленным жестом принца Филиппа «кисть на кисть». Такое положение сразу же демонстрирует превосходство. Кроме того, руководитель может заложить одну или обе руки в карманы, показывая свою незаинтересованность. В подобной ситуации руководитель вряд ли скрестит руки на груди, не желая проявлять даже самых слабых признаков нервозности.

Сотрудники же после рукопожатия с начальником могут полностью или частично скрестить руки на груди, поскольку присутствие руководства всегда заставляет подчиненных нервничать. И руководитель, и подчиненные в подобных позах чувствуют себя вполне комфортно, поскольку цепочки жестов соответствуют их статусу друг относительно друга. Но что произойдет, если генеральный менеджер встретится с молодым, энергичным мужчиной, склонным к доминированию и способным послать сигнал о том, что он не менее важен, чем его начальник? Скорее всего, после взаимного доминирующего рукопожатия молодой сотрудник скрестит руки на груди так, что будут видны большие пальцы, направленные вверх.

Скрещенные на груди руки и большие пальцы, направленные вверх, говорят о том, что человек считает себя независимым и способным контролировать ситуацию. В момент разговора движения больших пальцев подчеркивают значение сказанного. Как мы с вами убедимся позднее, большие пальцы, направленные вверх, — это способ продемонстрировать окружающим уверенность в себе, а скрещенные руки позволяют почувствовать себя в безопасности.

Человек, стремящийся занять оборонительную позицию и одновременно с этим чувствующий себя подчинен-

ным, займет симметричную позу, то есть одна сторона его тела будет зеркально отображать другую сторону. Мышцы этого человека будут напряжены, поскольку он постоянно ожидает нападения. Если же оборонительную позу занимает доминирующий человек, она окажется асимметричной, то есть стороны тела не будут зеркальным отображением друг друга.

..... *Большие пальцы, направленные вверх*

Если вы представляете свой товар или идею другому человеку и в конце презентации замечаете, что собеседник скрестил руки на груди, направив большие пальцы вверх, причем этот сигнал подкрепляется и другими позитивными жестами, можно смело высказывать свое предложение. С другой стороны, если собеседник скрестил руки на груди, сжав кулаки, а лицо его ничего не выражает, вам вряд ли удастся добиться желаемого результата. В такой ситуации лучше задать несколько вопросов, чтобы попытаться выявить возражения собеседника. Когда человек отвечает на предложение решительным отказом, бывает очень



Большие пальцы рук направлены вверх:
поза оборонительная, но при этом человек все же
стремится подчеркнуть свою независимость

трудно изменить его точку зрения, не показавшись агрессивным. Умение понимать сигналы языка телодвижений позволит вам заметить признаки негативного решения до того, как оно будет озвучено. Благодаря этому вы получите дополнительное время на то, чтобы изменить курс действий.

.....
Заметив, что собеседник намерен отклонить ваше предложение, не дожидаетесь отказа. Попробуйте применить другую тактику.

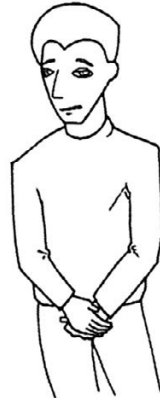
Вооруженные люди редко скрещивают руки на груди, поскольку оружие и так достаточно эффективно их защищает. Полисмены, к примеру, почти никогда не прибегают к такому жесту, если только не стоят на посту. Как правило, в такие моменты они сжимают кулаки, всем своим видом показывая, что никто не сможет проскользнуть мимо них.

Самообъятие

В детстве, столкнувшись с трудностями или неприятностями, мы бросались в объятия родителей или воспитателей. Во взрослой жизни нам по-прежнему хочется почувствовать те же приятные ощущения, и эта тяга особенно усиливается в стрессовые моменты. Вместо того чтобы скрещивать руки на груди, тем самым выдавая окружающим свой страх, женщины часто прибегают к более замаскированному жесту — частичному скрещиванию. Одна рука закрывает корпус, касаясь или обхватывая другую руку. Таким образом формируется барьер, а женщина выглядит так, словно обнимает себя. Частичные барьеры можно часто заметить на деловых встречах, когда один из участников незнаком с остальными или просто не уверен в себе. В напряженной



Эта женщина обнимает себя
точно так же, как в детстве
ее обнимала мама



Поза сломанной
«молнии»

ситуации подобную позицию займет любая женщина, причем будет уверять, что ей «просто так удобно».

У мужчин частичный барьер выражается в виде скрещивания опущенных рук. Как правило, такую позу занимают мужчины, получающие премию или готовящиеся произнести речь. Поза, которую иногда называют «позой сломанной «молнии», позволяет мужчине почувствовать себя в безопасности, поскольку в таком положении он защищает свое «самое ценное достояние» и может противостоять фронтальному нападению.

В такой же позе мужчины стоят в очереди на благотворительную кухню или за пособием по безработице. Эта позиция выдает их униженное положение. В позе сломанной «молнии» у мужчины создается впечатление, что кто-то держит его за руку. Адольф Гитлер на людях всегда занимал такое положение, чтобы замаскировать свою сексуальную неполноценность (у него было только одно яичко).



Человеку свойственно прикрывать те области, которые он считает самыми слабыми и наиболее уязвимыми

Возможно, что в процессе эволюции руки мужчин стали короче, что позволяет им эффективно защищать свое мужское достоинство. У наших ближайших родственников, шимпанзе, руки в таком положении находятся на уровне колен.

Как проявляют неуверенность богатые и знаменитые

Те, кому часто приходится бывать на людях, например члены королевских семей, политики, телевизионные ведущие и кинозвезды, не хотят, чтобы публика заметила, что они нервничают или не уверены в себе. Они предпочитают производить впечатление людей холодных, спокойных, уравновешенных. Однако внутренняя тревожность проявляется в замаскированных формах скрещения рук. Как всегда, одна рука двигается по направлению к другой, за-



Известные люди нервничают на публике
точно так же, как и простые смертные

крывая корпус. Но в конце жеста руки не скрещиваются, а соприкасаются. Человек одной рукой касается сумочки, браслета, часов, запонки или другого предмета, находящегося вблизи второй руки. Таким образом формируется барьер и возвращается утраченная было уверенность.

Мужчины, которые носят запонки, часто начинают поправлять их, пересекая комнату или танцевальный зал —



Принц Чарльз поправляет запонки, невольно
выдавая внутреннюю неуверенность в себе

то есть в моменты, когда они находятся на всеобщем обозрении. Больше всего любит поправлять запонки принц Чарльз. Такой жест придает ему чувство уверенности в те моменты, когда он пересекает открытое пространство, оказываясь на виду у публики.

Вам может показаться, что после полувека постоянного пребывания на публике, в окружении больших толп народа королевские особы, такие, как принц Чарльз, вовсе не нервничают. Однако невольное скрещивание рук выдает его неуверенность, точно такую же, какую ощутил бы на его месте любой из нас.

Неуверенный в себе человек начинает поправлять ремешок часов, проверять содержимое бумажника, потирать ладони, играть пуговицей на манжете — словом, совершать такие движения, которые позволят его рукам хотя бы неявно скреститься перед корпусом. Неуверенные бизнесмены, входя в зал для совещаний, обычно несут портфели или папки перед собой. Опытный наблюдатель сразу же распознает подобный жест, поскольку он не служит никакой иной цели, а просто является попыткой скрыть нервозность. Такие жесты можно увидеть в тех местах, где людям приходится проходить перед группой наблюдателей: например, пересекая танцевальный зал или выходя на сцену для получения премии.

Женщины используют замаскированные барьеры менее явно, поскольку у них, как правило, в руках есть сумочка или иной предмет. Принцесса Анна, к примеру, появляясь на публике, всегда держит в руках букет цветов. Королева Елизавета никогда не появляется без букета или сумочки. Маловероятно, что в ее сумочке лежит губная помада, макияж, кредитные карты или билеты в театр. Сумочка — это средство придания уверенности и общения с сопровождающими. Наблюдатели выявили двенадцать сигналов, посылаемых королевой и говорящих о том, куда она соби-



Сумочка используется
для формирования барьера



Букет может стать надежным
барьером в любой ситуации

рается пойти, когда — остановиться, уйти или избавиться от надоедливого собеседника.

Один из наиболее распространенных типов замаскированного барьера — это привычка держать бокал или чашку обеими руками. Удерживать бокал вполне можно и одной рукой, но две руки позволяют неуверенному в себе человеку сформировать надежный и не бросающийся в глаза барьер. Такими жестами пользуются практически все, но осознают их подлинный смысл очень немногие.

..... *Барьер кофейной чашки*

Напитки, предлагаемые в перерыве между переговорами, — отличный способ выявить, как партнеры в действительности относятся к вашим предложениям. Если человек, выпив напиток, сразу же отставляет чашку в сторону, это говорит о том, что он открыт для обсуждения поступивших предложений. Тот же, кто не уверен, хочет помедлить или негативно настроен ко всему услышанному, поставит чашку так, чтобы появилась возможность сформировать надежный барьер. Когда участники переговоров согласны с высказанными предложениями, они отставля-



Такой барьер сразу же говорит о решительном отказе



Эта женщина готова к дальнейшему обсуждению

ют чашку в сторону, тем самым демонстрируя свою открытость и согласие.

Локти, опирающиеся на подлокотники кресла, говорят о властности и авторитете. Такой образ обладает глубокой внутренней силой.

Неуверенные, робкие люди обычно прячут локти за подлокотниками. Если вы не хотите показаться запуганным, смело кладите локти на подлокотники кресла.

Сила прикосновения

Коснитесь собеседника во время рукопожатия левой рукой — и вы получите удивительные результаты.

Исследователи из Университета Миннесоты провели небольшой эксперимент в телефонной будке. Они клали на полку монету, а затем прятались за деревом, ожидая, пока в будку зайдет ничего не подозревающий человек. Тогда один из исследователей подходил к будке и спрашивал: «Вы не видели здесь моей монеты? Мне нужно позвонить еще раз». Лишь 23% звонивших признались, что в будке действительно была монета, и вернули ее хозяину.

Во второй части исследования монету помещали точно так же, но исследователь, который подходил к звонившему, словно невзначай касался локтя собеседника. Касание длилось всего три секунды, а вернули монету 68% звонивших. Люди выглядели смущенными и начинали оправдываться: «Я пытался найти того, кто оставил монету, но...»

⋮
*Правильное прикосновение к локтю собеседника
в три раза повышает ваши шансы на получение
желаемого.*
⋮

Этот прием срабатывает по трем причинам. Во-первых, локоть считается удаленным пространством, он расположен достаточно далеко от интимных частей тела. Во-вторых, в большинстве стран не принято прикасаться к незнакомцам, поэтому ваш жест сразу же произведет впечатление. В-третьих, легкое трехсекундное касание создает мгновенную связь между собеседниками. Повторив тот же эксперимент в телевизионной программе, мы обнаружили, что в разных странах монету возвращает разное количество людей в зависимости от того, насколько распространены прикосновения в данной культуре. После прикосновения к локтю вернули монету 72% австралийцев, 70% англичан, 85% немцев, 50% французов и 22% итальянцев.

Отсюда можно сделать вывод о том, что наиболее эффективно прикосновение в тех местах, где подобные жесты не являются культурной нормой. Мы подсчитывали количество прикосновений в уличных кафе в разных странах мира. В Риме за час мы насчитали 220 прикосновений, в Париже — 142, в Сиднее — 25, в Нью-Йорке — 4, а в Лондоне — ни одного. Чем больше в вас британской или немецкой крови, тем реже вы прикасаетесь к другим людям и тем эффективнее окажется прикосновение к вашему локтю.

Если вы по происхождению немец или англичанин, то вы гораздо уязвимее для прикосновений, чем люди других национальностей.

Кроме того, мы обнаружили, что женщины в четыре раза скорее прикоснутся к другой женщине, чем мужчины друг к другу. Во многих странах прикосновение выше или ниже локтя не приносит столь же позитивных результатов, как прикосновение непосредственно к локтю, а зачастую даже вызывает негативную реакцию. Столь же негативно люди реагируют на длительное (более трех секунд) прикосновение. В такой ситуации человек с недоумением смотрит на вашу руку, не понимая, что это вы делаете.

Прикосновение к кисти

Другое исследование проходило в библиотеке. Библиотекарь, передавая книгу читателю, слегка касался его руки. На выходе у читателей спрашивали о впечатлении, оставленном посещением библиотеки. Те, чьей руки библиотекарь коснулся, отвечали на вопросы более благожелательно. Кроме того, они чаще запоминали имя библиотекаря.

Исследования, проведенные в английских супермаркетах, показали, что покупатели, руки которых кассир коснулся, передавая сдачу, демонстрировали более позитивную покупательскую реакцию. Аналогичный эксперимент был проведен в США. Как вы знаете, доходы официанток целиком зависят от размера полученных ими чаевых. Официантки, которые слегка прикасались к локтю или кисти клиентов, получили чаевых на 36% больше, чем те девушки, которые этого не делали. Мужчины-официанты, прикасавшиеся к клиентам, получили чаевых на 22% больше.

В следующий раз, знакомясь с новым человеком, во время рукопожатия протяните вперед и левую руку. Косни-

тесью ее плеча или кисти собеседника, повторите его имя, чтобы подтвердить, что вы правильно его запомнили, и понаблюдайте за реакцией нового знакомого. Ваш собеседник сразу же почувствует себя более значительным, если вы подчеркнете, что хотите запомнить его имя.

Прикосновение к локтю или кисти, легкое и почти неуловимое, сразу же привлекает внимание, подчеркивает значимость сказанного, увеличивает ваше влияние на собеседника, помогает вас запомнить и производит благоприятное впечатление.

..... РЕЗЮМЕ

Как бы вы ни относились к такой позе, любое скрещение рук перед корпусом воспринимается как негативное. Подобное положение оказывает влияние на обоих собеседников. Даже если вы скрестили руки просто потому, что у вас болит спина, сторонний наблюдатель бессознательно почувствует, что вы закрыты к его предложениям. Мы бы посоветовали всячески избегать подобных поз, для чего, по-видимому, придется немного потренироваться.

В последующих главах мы расскажем о том, как произвести более позитивное впечатление и выглядеть в глазах собеседника уверенным и авторитетным человеком.

⋮ Г Л А В А 5 ⋮

Национальные ⋮
⋮ *различия*



Как истолкует подобный жест англичанин,
немец или американец?

П

редставьте себе такую сцену. Вы собираетесь покупать дом и приехали его осмотреть. Открыв дверь в ванную, вы обнаруживаете там обнаженную женщину. Как, по-вашему,отреагирует в такой ситуации женщина? Англичанка или американка одной рукой прикроет грудь, а другой гениталии. Шведка и не вспомнит о груди, прикрыв только область гениталий. Мусульманка закроет лицо, женщина с Суматры прикроет колени, а жительница Самоа — пупок.

Каждый ест пиццу в свое время

Работая над этой главой, мы находились в Венеции на конференции, посвященной национальным различиям. Если бы это был наш первый визит в Италию, мы были бы шокированы увиденным. Представители каждой национальности привыкли ездить и ходить по определенной стороне дороги. Если вы англичанин, австралиец, южноафриканец или житель Новой Зеландии, то вы ходите и ездите по левой стороне дороги. Естественно, что итальянцы будут постоянно наталкиваться на вас, поскольку, уступая дорогу, они делают шаг вправо, тогда как вы в той же ситуации



сделаете шаг влево. Темные очки — вот основная причина столкновений на тротуарах в зарубежных странах. За темными стеклами вы не видите, куда смотрит человек, а следовательно, не понимаете, в какую сторону он собирается шагнуть. Впрочем, это отличный способ познакомиться с интересным иностранцем!

Вас может удивить и то, что, когда вы протянете руку, чтобы попрощаться с итальянцем, он сердечно расцелует вас в обе щеки.

Когда я прилетел в Италию, встречавший итальянец расцеловал меня в обе щеки.

К сожалению, в тот момент я завязывал шнурки.

БУДИ АЛЛЕН

Во время разговора итальянцы постоянно будут вторгаться в ваше личное пространство, хватать вас за руки, кричать и злиться практически на все вокруг. Однако все это является совершенно нормальной частью повседневного дружеского общения, свойственного Италии. В разных странах одни и те же жесты могут иметь абсолютно разное значение.

..... *Проведем культурный тест*

Насколько точно вы представляете себе национальные различия в истолковании сигналов языка телодвижений? Попробуйте проделать описанное ниже упражнение. Покажите пальцами пятерку. А теперь двойку. Если вы англосакс, то мы на 96% уверены в том, что вы поднимете средний и указательный пальцы. Если вы европеец, то с 94%-ной вероятностью можно сказать, что вы поднимете большой и указательный пальцы. Европейцы начинают считать с единицы и с большого пальца. Двойке соответствует указательный палец, тройке — средний и т. д. У ан-

гласаксов единице соответствует указательный палец, двойке – средний, а пятерка приходится на большой.

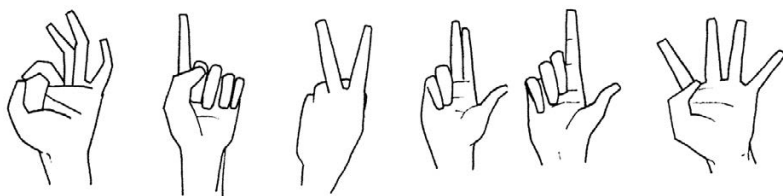
А теперь посмотрите на сигналы, изображенные на рисунке, и подумайте, сколько значений вы сможете им придать. За каждый правильный ответ прибавляйте себе одно очко, за неправильный – вычитайте. Ответы приведены ниже.

А. Европа и Северная Америка: О'кей!

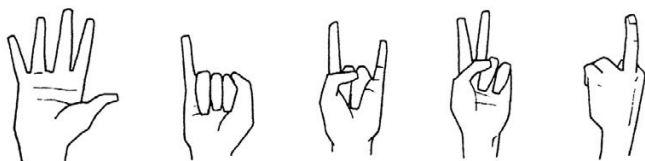
Средиземноморье, Россия, Бразилия, Турция: Знак отверстия; Сексуальное оскорбление; Гомосексуалист

Тунис, Франция, Бельгия: Нуль; Ничемность

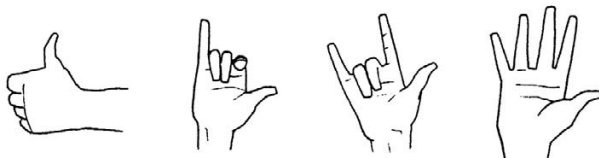
Япония: Деньги; Монеты



A B C D E F



G H I J K



L M N O

За каждый правильный ответ прибавляйте себе одно очко

- В. Западные страны:** Единица; Извините меня; Бог свидетель; Нет! (обращаясь к ребенку)
- С. Британия, Австралия, Новая Зеландия, Мальта:**
Отвали!
США: Два
Германия: Победа
Франция: Мир
Древний Рим: Юлий Цезарь заказал пять пива
- Д. Европа:** Три
Католические страны: Благословение
- Е. Европа:** Два
Британия, Австралия, Новая Зеландия: Один
США: Официант!
Япония: Оскорбление
- Ф. Западные страны:** Четыре
Япония: Оскорбление
- Г. Западные страны:** Пять
Повсеместно: Стоп!
Греция и Турция: Пошел к черту!
- Н. Средиземноморье:** Маленький пенис
Остров Бали: Плохо
Япония: Женщина
Южная Америка: Тонкий
Франция: Вам меня не одурачить!
- И. Средиземноморье:** Твоя жена тебе изменяет
Мальта и Италия: Защита от сглаза (когда пальцы указывают)
Южная Америка: Защита от неудачи (вращение)
США: Логотип Техасского университета и техасской футбольной команды
- Ж. Греция:** Пошел к черту!
Западные страны: Два
- К. Древний Рим:** Отвали!
США: Пошел к черту!

- Л. Европа:** Один
Австралия: Пошел к черту!
Повсеместно: Автостоп; Хорошо; О'кей
Греция: Отвали! (толчок вперед)
Япония: Мужчина; Пять
- М. Гавайи:** Отвали!
Голландия: Не хотите выпить?
- Н. США:** Я тебя люблю
- О. Западные страны:** Десять; Я сдаюсь
Греция: Отвали — дважды!
Повсеместно: Я говорю чистую правду

Подведем итоги

Более 30 очков: Вы явно много путешествовали и отлично ориентируетесь в языке телодвижений. Вы можете найти общий язык с представителями любой страны. Люди вас любят.

15—30 очков: Вы понимаете, что окружающие могут отличаться от вас. Если немного попрактиковаться, вы сможете отлично понимать представителей разных стран.

Менее 15 очков: Вы считаете, что все думают так же, как и вы. Вам нельзя выдавать загранпаспорт. Лично мы не выпустили бы вас даже из дома. Вы не представляете себе, что люди могут отличаться от вас, и считаете, что во всем мире все совершенно одинаково. Скорее всего, вы американец.

Почему все мы становимся американцами

Благодаря повсеместному засилью американского кино, молодежь разных стран усваивает язык телодвижений Северной Америки. Например, в шестидесятые годы австралийцы чисто по-британски расценивали два поднятых пальца как оскорбление. Современные же австралийские подростки истолковывают этот жест как цифру «два».

Оскорблением теперь считается поднятый средний палец, то есть вновь чисто американский жест. В большинстве стран колечко теперь означает «о'кей», даже если изначально такой жест имел совершенно другое значение. Дети в разных странах надевают бейсболки козырьком назад и, даже не зная испанского, кричат: «Hasta la vista, baby».

⋮ *Американское телевидение является основной*
⋮ *причиной постепенного сглаживания национальных*
⋮ *различий.*

Слово «туалет» (toilet) постепенно исчезает из английского языка, поскольку североамериканцы, лесорубы и пионеры стесняются его произносить. В Северной Америке принято называть туалет «ванной комнатой» (bathroom). В результате американец может оказаться в настоящей европейской ванной, где не окажется унитаза. Иногда американцы называют туалет «комнатой отдыха» (rest room) и очень удивляются, когда их приводят в комнату, где установлены диваны и кресла. В Англии в «туалетной комнате» (powder room) всегда есть зеркало и раковина. В детских садах туалеты называются «комнатами для маленьких девочек» (little girls room), а на европейских дорогах — «зонами удобств» (comfort stations). Американец, который захочет что-нибудь помыть, может очутиться на кухне перед горой невымытой посуды.

..... *Культурные основы*
одинаковы во всем мире

Как мы уже говорили в главе 3, выражения лица и улыбки истолковываются одинаково практически повсеместно. Пол Экман из Университета Калифорнии в Сан-Франциско показывал людям из разных стран фотографии с выражениями счастья, гнева, страха, печали, отвращения и удив-

ления. Большинство людей безошибочно распознавали выражения счастья, печали и отвращения. Почти все узнали выражение удивления (в 20 странах из 21), страха (в 19 странах из 21) и гнева (в 18 странах из 21). Единственное исключение составили японцы, которые выражение страха единогласно приняли за удивление.

Экман отправился в Новую Гвинею, чтобы изучить обычаи племен, практически отрезанных от остального мира. И здесь он получил те же результаты. Островитяне распознали все выражения, за исключением страха, которое они, подобно японцам, приняли за удивление.

Экман сфотографировал те же выражения лиц на Новой Гвинее, а затем показал снимки американцам, которые безошибочно определили все эмоции. Это еще раз доказывает, что улыбка и выражения лица имеют практически универсальное значение.

То, что многие выражения являются врожденными, доказала доктор Линда Камрас из Университета Де Пол в Чикаго. С помощью системы кодирования выражений лица она фиксировала реакции американских и японских младенцев. Эта система позволяет исследователям выделять и каталогизировать выражения лиц. Доктор Камрас



В Саудовской Аравии мужчины могут держаться за руки на людях. Это знак взаимного уважения. Но не стоит вести себя подобным образом в Австралии, Техасе или Ливерпуле

обнаружила, что маленькие японцы и американцы выражают свои эмоции совершенно одинаково.

Поскольку в этой книге мы с вами сосредоточены на языке телодвижений, надо сказать, что во всем мире сигналы имеют практически одно и то же значение. Национальные различия проявляются в размерах личного пространства, в визуальном контакте, частоте прикосновений и оскорбительных жестах. Наибольшее количество местных жестов — в арабских странах, в странах Азии и в Японии. Национальные различия — это слишком сложная и обширная тема, чтобы охватить ее в одной главе. Поэтому мы с вами ограничимся основами, с которыми вам придется столкнуться за рубежом.

..... *Различия в приветствиях*

Незнание различий в стиле рукопожатия может привести к множеству забавных и неловких ситуаций. Англичане, австралийцы, жители Новой Зеландии, немцы и американцы обычно пожимают руки при встрече и при прощании. Большинство европейцев пожимает руки несколько раз в течение дня. Было подсчитано, что средний француз пожимает руки полчаса в день. Жители Индии и других стран Азии, а также арабы удерживают руку и после того, как рукопожатие завершилось. Немцы и французы энергично встряхивают руку собеседника один-два раза. Англичане встряхивают руку при рукопожатии три-пять раз, а американцы — от пяти до семи раз. Интереснее всего наблюдать за рукопожатиями делегатов из разных стран на международных конференциях. Американцам немцы с их короткими рукопожатиями кажутся холодными и отстраненными. Немцы, напротив, удивляются привычке американцев долго трясти руку собеседника, словно накачивая воздушный матрас.

Когда речь заходит о приветственных поцелуях, то жители Скандинавских стран ограничиваются одним поцелуем, французы — двумя, а голландцы, бельгийцы и арабы — тремя. Жители Австралии, Новой Зеландии и стран

Северной Америки очень смущаются, если при встрече им приходится целоваться, что приводит к комичным столкновениям носов. Англичане стараются всеми способами избегать поцелуев, отступая назад. Если же увернуться не удастся, то они используют традиционный европейский двойной поцелуй. В своей книге «Взгляд с вершины» покоритель Эвереста сэр Эдмунд Хиллари вспоминает свою первую встречу с проводником Тенцингом Норгеем. При встрече сэр Хиллари вполне по-английски пожал проводнику руку. Но Норгей обнял и расцеловал англичанина. Таково традиционное тибетское приветствие.

Столкновение культур

Итальянцы во время разговора постоянно воздевают руки к небу. То, что со стороны может показаться любовным прикосновением, на самом деле является простой попыткой остановить не в меру разговорчивого собеседника. Для того чтобы остановить итальянца, вам нужно схватить его за руку и опустить ее. Англичане и немцы во время разговора более всего напоминают паралитиков. Необходимость разговора с итальянцами или французами повергает их в ужас, и они всячески стараются этого избежать. Французы во время разговора активно жестикулируют кистями и предплечьями. У итальянцев в разговоре участвуют и руки, и все тело. Англичане и немцы неподвижно выслушивают собеседников.

Когда речь заходит о международном бизнесе, то мельчайший, совершенно невинный, на ваш взгляд, жест может испортить серьезнейшую сделку. И тут вам не помогут ни элегантная внешность, ни отточенность выражений, ни выгодность сделанного предложения. Наши исследования, проведенные в 42 странах, показали, что наименьшей чувствительностью к культурным различиям обладают жители Северной Америки и, как это ни удивительно, англичане. Принимая во внимание, что 86% американцев не имеют загранпаспортов, неудивительно, что большинство из них

не представляет себе обычаев других народов и свойственного им языка телодвижений. Даже Джордж Буш оформил себе паспорт только после избрания его на пост президента Соединенных Штатов, чтобы иметь возможность совершать официальные государственные визиты. Англичане же, напротив, путешествуют очень активно, но при этом считают, что все вокруг должны использовать английский язык телодвижений, говорить по-английски и питаться жареной рыбой с чипсами. Большинство иностранцев не ждет от вас того, что вы обязательно должны знать их язык. Однако путешественник, который находит время для того, чтобы изучить и в дальнейшем использовать местные сигналы языка телодвижений, производит на окружающих самое благоприятное впечатление. Своим поведением вы выражаете уважение к культуре другого народа.

..... *Английский жест –
напряженная верхняя губа*

Этот жест связан с напряжением верхней губы и остальных лицевых мышц с тем, чтобы лицо выражало как можно меньше эмоций. Именно благодаря ему англичане прослыли специалистами по контролю над эмоциями. Когда принцы Филипп, Чарльз, Гарри и Уильям шли за гробом Дианы в 1997 году, на лице каждого из них можно было видеть такое выражение, из-за чего люди во всем мире решили, что королевская семья не испытывает ни малейшего сожаления по поводу смерти принцессы.

Особый вариант этого жеста придумал в свое время английский король Генрих VIII, отличавшийся очень маленьким ртом. Когда он напрягал верхнюю губу, его рот выглядел еще меньше. Привычка английского монарха привела к тому, что маленький рот в XVI веке стал считаться признаком превосходства. Англичане и сегодня часто поджимают губы, чувствуя, что кто-то их подавляет или угрожает им. Подобный жест часто сопровождается учащенным морганием.



Генрих VIII сделал такой жест признаком превосходства и высокого положения. Современные англичане и американцы широко им пользуются

Японцы

Страна, где рукопожатия, поцелуи и объятия не получили распространения, — это Япония. В Японии физический контакт считается невежливым и даже оскорбительным. При первой встрече японцы кланяются собеседникам. Человек, занимающий самое высокое положение, лишь слегка склоняет голову. Тот же, чей статус является самым низким, кланяется гораздо ниже. На первой встрече происходит обмен визитными карточками, так что все участники сразу же понимают статус друг друга и могут определить глубину поклона.

В Японии вы должны внимательно следить за состоянием своей обуви. Ботинки должны быть новыми и безукоризненно вычищенными. Каждый раз, когда японец кланяется вам, он обращает внимание на обувь.

Японская манера слушать собеседника — это бесконечная череда улыбок, кивков и вежливых звуков, эквивалентов которым в других языках нет. Роль этих сигналов — под-

бодрить собеседника продолжать разговор, однако жители стран Запада часто ошибочно принимают их за выражение согласия. Кивок практически во всем мире означает согласие. Только в Болгарии он является символом отрицания. В Японии же кивок — это просто знак вежливости. Если вы скажете что-то такое, с чем японец не может согласиться, он все равно кивнет и скажет «да» (на японском языке — «хай»), чтобы вы продолжали. Японское «да» означает «да, я вас слушаю», а вовсе не «да, я с вами согласен». Если вы спрашиваете у японца: «Вы не согласны, не так ли?», он кивнет и скажет «да», даже если будет не согласен с вами. В японском языке подобное выражение будет означать: «Да, вы правы, я не согласен».

Японцы более всего озабочены сохранением собственного достоинства. Они разработали целый церемониал, с тем чтобы избежать неловкостей. Старайтесь не отказывать японцам и не задавать им таких вопросов, ответ на которые может быть отрицательным. Самое близкое к отказу японское выражение: «Это очень сложно» или «Мы подумаем об этом». В действительности это означает: «Забудьте и отправляйтесь домой».

..... *«Ты грязная, отвратительная свинья!» – Сморкание*

Европейцы и американцы используют для сморкания платки или бумажные салфетки. В Азии фыркают и плюются. Естественно, что поведение, не сходное с привычным, кажется неприятным и отвратительным. Причина столь явных национальных различий кроется в распространении туберкулеза в Европе в прошлые века. Для Европы туберкулез был своеобразным СПИДом прошлого. От этой болезни не было лекарств, поэтому правительства законодательно приказывали людям сморкаться в платки, чтобы избежать распространения заразы. Вот почему жители

стран Запада так болезненно реагируют на плевки — ведь плевков может стать источником туберкулеза. Если бы подобным образом распространялся СПИД, полагаю, мало кому удалось бы безнаказанно плевать на улицах.

.....
*Современная привычка сморкаться в платки явилась
 результатом имевшей место в прошлом эпидемии
 туберкулеза.*

Если бы в странах Востока туберкулез был столь же распространен, как и в Европе, национальная реакция была бы такой же, как и на Западе. Японцев шокирует, когда человек достает носовой платок, сморкается и кладет его обратно в карман, сумочку или под манжет. Привычка англичан носить носовой платок в верхнем кармане пиджака кажется японцам смешной. На их взгляд, это все равно что гордо носить в кармане рулон туалетной бумаги на случай непредвиденной случайности. Азиаты резонно полагают, что плюнуть или высморкаться прямо на землю гораздо полезнее для здоровья. Однако подобная привычка отвратительна для жителей стран Запада. Вот почему деловые совещания между азиатами и европейцами часто заканчиваются провалом именно в тех случаях, когда участники переговоров простужены. Так что наш вам совет: не оскорбляйтесь, если житель Азии у вас на глазах плюнет или высморкается прямо на землю, и никогда не сморкайтесь в присутствии японцев.

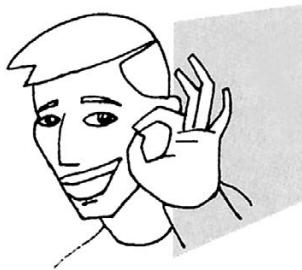
*Три наиболее распространенных
 межнациональных жеста*

Давайте проанализируем национальные истолкования и применения трех наиболее распространенных жестов — кольцо, поднятый вверх большой палец и знак V.

Кольцо

Этот жест получил распространение в США в начале XIX века, когда в газетах стали использоваться аббревиатуры наиболее часто употребляемых фраз. Существует множество мнений о том, что означают буквы ОК. Некоторые считают, что это означает «Все правильно». В английском языке это выражение часто пишется неправильно — вместо all correct пишут oll korrect. Другие же считают это сокращение антонимом к слову knock-out (нокаут), обозначаемому в английском языке «КО».

Еще одна популярная версия гласит, что «ОК» — это сокращение Old Kinderhook (Старина Киндерхук). В этом городке в XIX веке родился один из президентов США. Он использовал это сокращение в качестве своего предвыборного слогана. Очевидно, что кольцо явно обозначает букву «О» в сигнале ОК. Значение выражения «о'кей» универсально для всех англоговорящих стран. Оно стремительно распространилось по всему миру благодаря американским фильмам и телевидению. Однако подобный жест в разных странах может иметь совершенно иное значение. Во Франции и Бельгии он означает «ноль» или «ничего». Как-то раз в Париже официант спросил у нас, довольны ли мы столиком. Я сделал жест «о'кей», и он тут же начал изви-



Этот жест для жителей стран Запада означает «о'кей»,
для японцев — деньги, для французов — ноль,
а для турок и бразильцев — это смертельное оскорбление

няться: «Если столик вам не нравится, я могу предложить вам другой». Он истолковал мой жест как «ноль» — другими словами, подумал, что мы недовольны местом.

⋮
 Если француз спросит, что вы думаете
 о французской кухне, а вы сделаете жест «о'кей»,
 он смертельно оскорбится.

В Японии такой жест означает «деньги». Если вы ведете бизнес с японцами и в ходе переговоров сделаете подобный жест, японец решит, что вы предлагаете ему взятку. В некоторых средиземноморских странах этот жест считается оскорбительным намеком на гомосексуальность мужчины. Сделайте подобный жест в присутствии грека, и он подумает, что вы называете его или себя геем. Турок же решит, что вы оскорбляете его, называя задницей. Такой жест крайне редко используется в арабских странах, поскольку там он расценивается либо как сигнал угрозы, либо как непристойность.

В 50-е годы Ричард Никсон посетил страны Латинской Америки с визитом доброй воли, чтобы ослабить напряженность в отношениях между странами. Сойдя с трапа самолета, он приветствовал ожидавших его людей американским жестом «о'кей». Возмущенный шум и свист крайне удивили Никсона. Будучи незнакомым с местным языком телодвижений, Никсон приветствовал встречавших его людей заявлением: «Все вы тут — задницы!»

Большой палец, поднятый вверх

В странах, испытывающих сильное влияние Великобритании, например в Австралии, США, Южной Африке, Сингапуре или Новой Зеландии, поднятый вверх большой палец имеет три значения. Во-первых, так останавливают машины те, кто путешествует автостопом. Во-вторых,



Такой жест может означать «отлично», «один», «пошел ты» или «пять» в зависимости от того, где вы его увидите

это сигнал того, что все в порядке. Если же жест делается весьма энергично и резко, он истолковывается как оскорбление сексуального характера. В некоторых странах, например в Греции, большой палец выставляют вперед, что означает «да пошел ты!».

.....
***Никогда не путешествуйте автостопом
 по Греции.***

Как мы уже говорили, считая от одного до пяти, европейцы начинают с большого пальца руки. Большинство же тех, кто говорит на английском языке, начинают считать с указательного пальца, а большой у них означает «пять».

Поскольку большой палец традиционно используется как символ власти и авторитета, люди часто выставляют его из карманов или жилеток. Выставленный большой палец в сочетании с другими жестами расценивается как знак превосходства и силы.

Знак V

Этот жест распространен в Австралии, Новой Зеландии и Великобритании. Он несет в себе негативный оттенок и может истолковываться как «да пошел ты». В годы Второй мировой войны его в качестве символа победы использовал Уинстон Черчилль (V – Victory), однако он разворачи-

вал ладонь к собеседнику, тогда как в оскорбительном жесте ладонь развернута от собеседника.

Такой жест своими корнями уходит в глубокое прошлое. Английские лучники использовали средний и указательный пальцы для того, чтобы направлять свои стрелы.



Для американца такой жест означает «два», для немца — «победа», для англичанина — «да пошел ты»

Попавшим в плен лучникам часто отрубали пальцы, чтобы те больше не могли стрелять. Знак V стал использоваться как оскорбительный боевой знак. Так английские лучники показывали противнику, что им еще есть чем стрелять.

На материке же жест V ладонью к себе стал означать победу. Англичане смело оскорбляли побежденных немцев привычным для себя жестом, а те считали, что победители подчеркивают свою победу. В некоторых странах Европы таким жестом обозначают двойку. Англичанам, нагло оскорблявшим хозяина таверны, могли принести две кружки пива.

Касаться или не касаться?

Отношение к прикосновению в ходе разговора зависит от национальности собеседников. Например, французы и итальянцы постоянно прикасаются друг к другу во время беседы. Англичане же предпочитают держаться друг от друга подальше. Исключение составляют только футбольные матчи, когда футболисты демонстративно обнимаются

на виду у многочисленных болельщиков. Такое поведение британских, австралийских и новозеландских спортсменов постепенно начинают копировать южноафриканцы и европейцы. После каждого гола футболисты кидаются друг к другу, начинают обниматься и целоваться. Точно так же спортсмены ведут себя и в раздевалках. Когда британцы, австралийцы или новозеландцы покидают поле, о привычной сдержанности не может идти и речи.

Британские мужчины прикасаются друг к другу только на спортивном поле после заработанного очка. Тут начинаются объятия и поцелуи.

Но попробуйте вести себя подобным образом в пабе! Увидите, что будет... ..

Доктор Кен Купер анализировал частоту прикосновений в разных странах. Чаще всего прикасались друг к другу жители Коста-Рики (180 прикосновений в час) и Парижа (110). Во Флориде доктор Купер зафиксировал всего два прикосновения в час, а в Лондоне и вовсе не дождался.

Опираясь на собственные данные и личный опыт, можем дать вам небольшой список стран, где прикосновения практикуются, и тех, где от подобного поведения лучше воздержаться.

НЕЛЬЗЯ КАСАТЬСЯ СОБЕСЕДНИКА

Германия

Япония

Англия

США и Канада

Новая Зеландия

Эстония

МОЖНО КАСАТЬСЯ СОБЕСЕДНИКА

Индия

Турция

Франция

Италия

Греция

Страны Ближнего Востока

Португалия

Страны Северной Европы

Скандинавия

Некоторые страны Азии

Россия

Как оскорбить представителя иной культуры

Когда речь заходит о невольном оскорблении представителей иной культуры, то тут первенство держат американцы. Как уже говорилось, у большинства американцев нет паспортов. Они полагают, что весь остальной мир мыслит точно так же, как они, и хочет быть похожим на Америку. На снимке вы видите президента Джорджа Буша, поднявшего руку в приветственном жесте техасской футбольной команды, болельщиком которой он является. Указательный палец и мизинец здесь символизируют рога быка. Такой жест понятен большинству американцев.

В Италии такой жест означает, что мужчина – рогоносец. В 1985 году в Риме были арестованы пять американцев, которые, узнав, что техасская команда выиграла оче-



Традиционный американский футбольный жест в Италии считается жестоким оскорблением, за которое можно попасть в тюрьму

редной матч, устроили на территории Ватикана радостные пляски с подобными жестами. Естественно, что на папу римского подобные жесты произвели самое неблагоприятное впечатление.

..... РЕЗЮМЕ

Люди предпочитают иметь дело с теми, в чьем обществе чувствуют себя спокойно и комфортно. Искренность и хорошие манеры играют здесь немаловажную роль. Отправляясь в зарубежную страну, постарайтесь сократить количество используемых жестов, по крайней мере до тех пор, пока не выясните, какое значение придают им местные жители. Для того чтобы лучше понять язык телодвижений той или иной страны, возьмите несколько иностранных фильмов и посмотрите их с выключенным звуком. Не читайте субтитры. Попробуйте понять, что происходит на экране. Затем посмотрите фильм со звуком или прочтите субтитры, чтобы проверить свою правоту.

Если вы хотите быть вежливым, но не знаете, как это сделать, поговорите с местными жителями и попросите их объяснить вам значение основных жестов.

Неверное истолкование распространенных жестов приводит к неловкостям. Прежде чем делать какие-то выводы относительно жестов собеседника, примите во внимание его происхождение.

Если вы часто бываете за границей, рекомендуем вам прочесть книгу Роджера Акстелла «Жесты: Язык телодвижений во всем мире». Акстелл описывает более семидесяти тысяч физических жестов и их истолкований в различных странах мира. Его книга поможет вам иметь дело с представителями других стран.

ГЛАВА 6

*Жесты кистей
и больших
..... пальцев рук*



Портрет Наполеона кисти Жака Луи Давида, 1812.
Мы видим французского императора
в его излюбленной позе. Интересно, у него была
язва желудка или он хорошо провел день?

Ч

еловеческая кисть состоит из 27 небольших косточек, связанных сетью связок и сухожилий. Суставы кисти приводятся в движение десятками мелких мышц. Ученые заметили, что нервная связь между мозгом и кистью гораздо сильнее, чем между любой другой частью тела. Жесты кистей позволяют четко представить себе эмоциональное состояние человека. Поскольку кисти, как правило, находятся перед корпусом, заметить подобные сигналы очень просто. У большинства людей есть свои «фирменные» жесты, которые используются постоянно. Достаточно вспомнить Наполеона, и каждый из нас представит себе мужчину с рукой, заложенной за борт жилета, с выставленным большим пальцем. Полагаем, у многих из вас есть не совсем при-

личное объяснение подобной позы. Кто-то предположит, что император страдал язвой желудка или кожным заболеванием. Возможно, в то время считалось неприличным держать руки в карманах. Может быть, у Наполеона была изуродована рука. А вдруг он держал за бортом жилета надушенное саше, которое часто подносил к носу. А может быть, художник просто не умел хорошо изображать кисть. Действительность очень проста. В 1738 году, до рождения Наполеона, Франсуа Нивелон опубликовал «Книгу приличного поведения», в которой описывал любимую позу императора так: «Рука, заложенная за борт сюртука, — это самая распространенная поза благородного человека, исполненная мужественности и в то же время скромности». Когда Наполеон увидел свой портрет, он сказал художнику: «Ты понял меня, мой дорогой Давид». Итак, подобный жест подчеркивает высокое положение человека.

В исторических книгах говорится о том, что подобный жест не был самой любимой позой императора. Он даже не позировал для портрета. Художник рисовал его по памяти и сам выбрал позу. Но суть выбранного им жеста руки абсолютно очевидна. Совершенно понятно, что Жак Луи Давид, будучи художником, отлично осознавал силу и смысл языка телодвижений.

⋮
Рост Наполеона составлял всего 1,64 м. Те же, кто видел только портрет, утверждали, что рост императора был не менее 1,85 м.

..... *О чем говорят руки*

На протяжении тысяч лет положение человека в обществе определяло то, сколько человек должны были безмолвно слушать его выступление. Чем выше был статус человека,

тем больше людей должны были сохранять полное молчание во время его речи. В Древнем Риме человека низкого происхождения могли казнить, если он неосторожно прерывал речь Цезаря. Сегодня мы живем в обществе, где господствует свобода слова. Каждый, кто хочет высказать свое мнение, может сделать это в любое время. В Великобритании, Австралии и США позволительно прерывать президента или премьер-министра. В 2003 году, когда Тони Блэр принимал участие в телевизионной дискуссии по поводу иракского кризиса, аудитория нещадно захлопывала премьер-министра, выражая свое несогласие. Во многих странах движения кистей выполняют роль своеобразных «знаков препинания» в устной речи. Возведение рук свойственно в основном итальянцам и французам. В Англии вы редко встретите подобный жест, разве что будете говорить нечто такое, с чем истинный англичанин не может согласиться.

В Италии порядок выступлений очень прост: человек поднимает руку, получает слово и выступает. Слушатели держат руки опущенными или заложенными за спину. Если вы хотите вставить слово, вам придется поднять руку. Сделать это можно, либо осмотревшись и убедившись в том, что других желающих нет, либо прикоснувшись к человеку, который тоже собрался поднять руку и взять слово. Многим кажется, что беседующие между собой итальянцы всегда находятся в близких отношениях, поскольку они постоянно касаются друг друга. В действительности же они просто прерывают друг друга и берут слово.

В этой главе мы с вами поговорим о наиболее распространенных жестах рук и больших пальцев, с которыми приходится сталкиваться практически постоянно.

⋮
Свяжите итальянцу руки за спиной, и он утратит дар речи.

..... *С одной стороны...*

Понаблюдайте за тем, как человек подводит итог дискуссии, в которой высказывались разные точки зрения. Вы сразу же поймете, на чьей он стороне. В такой ситуации человек поднимает одну руку ладонью вверх и излагает первую точку зрения, а затем поднимает другую и излагает доводы другой стороны. Те доводы, которые человеку кажутся правильными, будут изложены в сопровождении доминантной руки: то есть правой для правшей или левой для левшей.

..... *С другой стороны – жесты,
способствующие запоминанию*

Жесты рук сразу же привлекают внимание, усиливают воздействие сообщения и помогают человеку запоминать информацию. В Университете Манчестера Джеффри Битти и Нина Маклахлин провели интересный эксперимент. Участникам предстояло выслушать истории, связанные с героями мультфильмов. Рассказчик, выступавший перед одной группой, делал различные жесты – имитировал бег, сушку волос с помощью фена, разводил руки в стороны, показывая толстяка – оперного певца. Другой же излагал истории абсолютно бесстрастно, не совершая никаких жестов. Спустя полчаса участников эксперимента попросили повторить то, о чем им рассказывали. Та группа, которая слушала рассказ, сопровождаемый жестами, показала более высокую степень запоминания деталей. Отсюда можно сделать вывод, что жесты способствуют запоминанию информации.

В этой главе мы с вами обсудим 15 наиболее распространенных жестов, которые вы наверняка видите каждый день, и поговорим об их значении.

Потирание ладоней

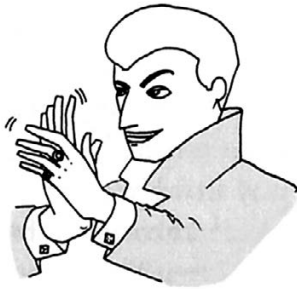
Недавно к нам пришла наша подруга, собиравшаяся провести отпуск на горнолыжном курорте. В ходе разговора она откинулась на спинку кресла, широко улыбнулась, потерла ладони и воскликнула: «Просто дожидаться не могу!» Своим жестом она невербально дала нам понять, что многого ожидает от этой поездки.

Потирание ладоней выражает позитивные ожидания. Бросая кости, человек некоторое время потирает их в руках в знак надежды на положительный для себя исход игры. Церемониймейстер потирает ладони и произносит: «Итак, сейчас перед нами выступит следующий оратор». Радостный продавец врывается в офис своего начальника, потирая ладони, и сообщает: «Мы только что получили огромный заказ!» Однако, когда ладони в конце ужина потирает официант и спрашивает: «Что-нибудь еще, сэр?», он невербально дает вам понять, что рассчитывает на хорошие чаевые.

Скорость потирания ладоней говорит о том, для кого реализация испытываемых ожиданий будет благоприятной. Например, вы хотите купить дом и приходите к риелтору. Вы рассказываете о своих пожеланиях, риелтор



Демонстрация позитивных ожиданий



«У меня есть отличное предложение для вас!»

энергично потирает ладони и произносит: «У меня есть подходящий для вас дом!» В этом случае риелтор демонстрирует свои ожидания того, что результаты будут благоприятны для вас. Но что вы почувствуете, если риелтор начнет потирать ладони очень медленно, даже произнося те же самые слова? Вы подсознательно почувствуете, что он ожидает выгодных для себя, а никак не для вас результатов сделки.

⋮
*Энергичность потирания ладоней говорит
о том, для кого будет выгодна реализация
ожиданий.*

Продавцов учат использовать потирание ладоней при рассказе потенциальным покупателям о достоинствах товаров и услуг. Энергичное потирание ладоней помогает вывести покупателей из оборонительного настроения. Если, к примеру, покупатель энергично потирает ладони и произносит: «Посмотрим, что вы можете мне предложить!», продавец сразу же понимает, что шансы продать товар или услугу очень высоки.

При анализе этого жеста всегда принимайте во внимание контекст.

Человек, который энергично потирает ладони, стоя на автобусной остановке морозным зимним днем, вряд ли испытывает позитивные ожидания в отношении автобуса. Скорее всего, он просто замерз.

Потирание пальцев

Потирание большим пальцем кончика указательного или сразу нескольких пальцев обычно расценивается как сигнал ожидания получения денег. Человек словно потирает монету, зажатую в пальцах. Такой жест часто используют уличные торговцы, обещающие большую скидку, или те, кто хочет занять денег у знакомых.



«На этом деле мы прилично заработаем!»

Однако при общении с клиентами профессионалы должны избегать подобного жеста, поскольку он вызывает негативные ассоциации с деньгами.

Сцепленные кисти

На первый взгляд такой жест символизирует уверенность, поскольку при этом люди часто улыбаются. Однако как-то раз мы наблюдали, как в таком положении участник переговоров рассказывал нам о провалившейся сделке. Он рассказывал, а его пальцы постепенно белели. В конце



Руки, сцепленные в приподнятом положении, являются признаком неудовлетворенности, даже если человек при этом улыбается

рассказа у нас создалось впечатление, что они сцепились навечно. Сцепленные кисти демонстрируют тревожное, негативное отношение. Такой жест очень любит королева Елизавета, особенно во время королевских визитов или появления на публике. При этом ее руки обычно лежат на коленях.

Исследования этого жеста, проведенные специалистами по ведению переговоров Ниренбергом и Калеро, показали, что он является демонстрацией неудовлетворен-



Руки, сцепленные
в центральном положении



Руки, сцепленные
в опущенном положении

ности. Если такой жест появляется во время переговоров, значит, человек испытывает негативные, тревожные чувства по отношению к происходящему. Обычно в такой позе сидят люди, чувствующие, что им не удастся убедить противников или что переговоры ими проиграны.

Руки могут быть сцеплены в трех положениях: перед лицом, на столе или на коленях, а в положении стоя — на уровне паха.

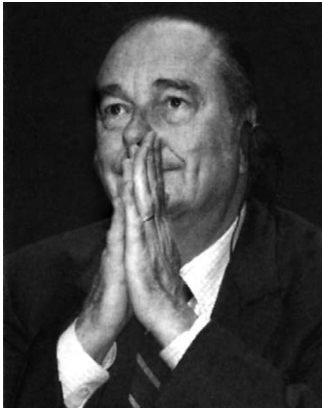
Мы обнаружили связь между высотой расположения сцепленных рук и степенью неудовлетворенности. Чем выше располагаются сцепленные кисти, тем сложнее договориться с человеком. Заметив, что собеседник сцепил кисти, вы должны попытаться перевести его в другое положение: предложите ему напиток или попросите что-нибудь подержать. Иначе негативное отношение сохранится, и в конце концов ваш собеседник тем или иным образом скрестит руки, образуя непробиваемый барьер.

«Шпиль»

Как мы уже говорили, жесты, подобно словам в предложении, связаны между собой. Сигналы языка телодвижений всегда нужно истолковывать в контексте, принимая во внимание все обстоятельства. «Шпиль» является исключе-



Этот человек уверен в том, что знает правильный ответ



Президент Ширак и Джерри Адамс иногда любят изображать самого Господа Бога

нием из правила, поскольку чаще всего появляется изолированно. Во время этого жеста человек соединяет кончики пальцев в некоем подобии шпилья собора и при этом иногда покачивает кисти вперед и назад.

Мы заметили, что «шпиль» часто возникает в общении начальника и подчиненных. Этот жест говорит об уверенности и авторитете. Его часто используют руководители, отдавая указания подчиненным. Особенно распространен «шпиль» в среде адвокатов, бухгалтеров и менеджеров высшего звена. Такой жест свойствен людям уверенным в себе и в собственном превосходстве. Он сразу же дает понять, что такой человек знает себе цену.

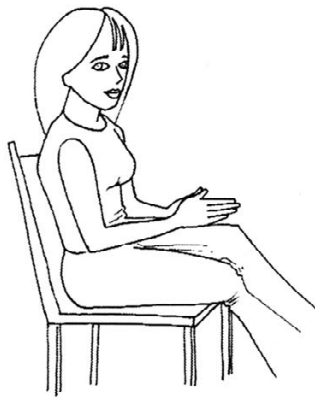
Иногда «шпиль» перерастает в молитвенный жест — то есть человек хочет быть похожим на самого Господа Бога. Мы не советуем использовать этот жест, если вы хотите завоевать доверие собеседника, поскольку его часто воспринимают как знак высокомерия и самодовольства.

Если же вы хотите выглядеть уверенно и показать, что знаете все ответы, такой жест поможет вам это сделать.

Использование «шпиля» для победы в шахматах

Представьте себе такую сцену: вы играете в шахматы и должны сделать ход. Вы заносите руку над шахматной доской и касаетесь пальцем фигуры, показывая, что собираетесь пойти именно ею. И в этот момент вы замечаете, что ваш противник откинулся на спинку кресла и сложил пальцы в «шпиль». Тем самым он невербально дает вам понять, что совершенно уверен в вашем следующем ходе и ничуть его не опасается. Так что вам есть прямой резон изменить намерение. Вы касаетесь другой фигуры и продолжаете наблюдать за противником. Если он сцепит пальцы или скрестит руки тем или иным образом, значит, ваш возможный ход ему не нравится, и вы должны поступить именно так.

«Шпиль» имеет два варианта: приподнятый и опущенный. Приподнятый «шпиль» появляется тогда, когда человек высказывает свою точку зрения или излагает собственные идеи. Опущенный «шпиль» свойствен тем, кто внимательно слушает собеседника.



Опущенный «шпиль»

Женщины чаще выбирают второй вариант подобного жеста. Если приподнятый «шпиль» сопровождается откидыванием головы назад, вы имеете дело с самодовольным, высокомерным человеком.

Хотя «шпиль» в целом является позитивным сигналом, в различных ситуациях его значение может быть разным. Представьте, что вы рассказываете о своей идее. В ходе презентации вы успели отметить ряд позитивных сигналов — открытые ладони, наклон вперед, кивки и т. п. И вдруг в конце выступления ваш собеседник складывает пальцы в «шпиль».

Если «шпиль» сопровождается рядом других позитивных жестов и появляется в тот момент, когда вы рассказываете собеседнику о возможности решения его проблемы, то можете смело продолжать в расчете на положительную реакцию. Если же «шпиль» сопровождается цепочкой негативных жестов, таких, как скрещивание рук или ног, взгляды в сторону и прикладывание рук к лицу, собеседник уверен в том, что сможет вам отказать или избавиться от вас. В обоих случаях этот жест выражает уверенность, но в одном случае исход беседы положителен, а в другом — отрицателен. На результат влияют жесты, предшествующие «шпилю».

..... РЕЗЮМЕ

Кисти рук всегда находятся на виду, выдавая ваше эмоциональное состояние и отношение к происходящему. Сразу многие сигналы языка телодвижений усвоить довольно сложно, но жесты рук можно отработать до автоматизма. Это поможет вам контролировать себя и производить должное впечатление на окружающих. Научившись правильно истолковывать жесты кистей, вы будете выглядеть более уверенно и сможете выиграть не одну шахматную партию.

Демонстрация лица

Этот жест нельзя считать негативным. Это исключительно позитивный сигнал, возникающий в процессе ухаживания. Чаще всего им пользуются женщины и пассивные гомосексуалисты, желающие привлечь мужское внимание. Женщина складывает руки друг на друга и опирается на них подбородком. Она словно выставляет свое лицо в витрине, для того чтобы мужчины могли им восхищаться.

Если вы хотите польстить женщине (искренне или из вежливости), заметив такой жест, можете смело это делать.



Демонстрация лица —
эта женщина представляет свое лицо
в наилучшем виде, чтобы мужчины
могли ею восхищаться

Руки, сложенные за спиной

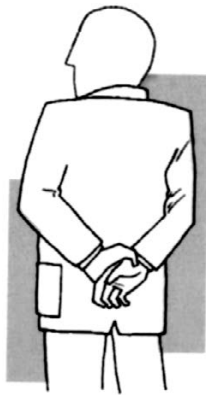
Герцог Эдинбургский и другие мужчины из британской королевской семьи часто ходят подняв голову, выставив подбородок и заложив руки за спину ладонью на ладонь. Такой жест характерен для лидеров государства, патрульных полисменов, директоров школ, прогуливающих вдоль игровой площадки, старших офицеров и руководителей высшего звена.



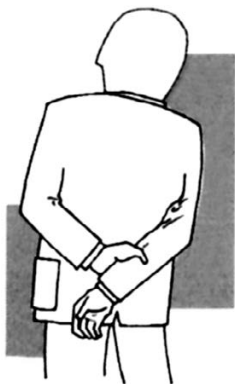
Данный жест выражает превосходство, уверенность и властность. Человек открыто демонстрирует свои самые уязвимые части тела: живот, сердце, пах и горло, подсознательно выражая собственное бесстрашие. Наш опыт показывает, что, приняв подобную позу в стрессовой ситуации, например во время интервью или в приемной дантиста, вы сразу же почувствуете себя более уверенно и даже авторитетно. В действие вступит закон причины и следствия.

Работая с полицейскими, мы убедились в том, что офицеры, не имеющие оружия, постоянно принимают такую позу, при этом слегка раскачиваясь на носках, с тем чтобы визуально увеличить свой рост. Вооруженные полицейские редко принимают такую позу, предпочитая держать руки опущенными или закладывая пальцы за ремень и демонстрируя большие пальцы. Оружие придает офицеру достаточный авторитет, и ему не нужно для подчеркивания своего положения закладывать руки за спину.

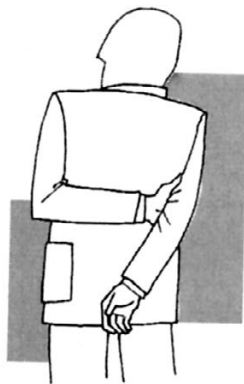
Однако люди не всегда закладывают руки за спину ладонью на ладонь. Иногда человек обхватывает одной ру-



Жест превосходства и уверенности — вид сзади и спереди



Обхватывание запястья
за спиной



Обхватывание руки
выше локтя

кой запястье другой, как показано на рисунке. Это сигнал неудовлетворенности и попытки взять себя в руки. Одна рука плотно обхватывает запястье или предплечье другой, словно пытаясь удержать ее от нанесения удара.

Чем выше захват, тем более неудовлетворен или раздражен ваш собеседник. На следующем рисунке вы видите, что человек изо всех сил пытается сдержаться. Его настроение гораздо более негативно, чем у того, кто изображен на первом рисунке. Рука этого человека обхватила вторую руку выше локтя, а не у запястья. Этот жест можно считать наглядной иллюстрацией к выражению «держать себя в руках».

Обхватывание руки за спиной часто можно видеть в залах суда, когда противники сталкиваются лицом к лицу. Так стоят продавцы, находящиеся в «покупательской» зоне, и пациенты, ожидающие доктора. Этот жест выдает попытку преодолеть нервозность. Если такая поза свойственна и вам, постарайтесь изменить ее на жест «ладонью на ладонь». Вы сразу же почувствуете себя более уверенно.

..... *Демонстрация больших пальцев рук*

Как уже говорилось, демонстрация больших пальцев — это признак превосходства. В хиромантии большие пальцы свидетельствуют о силе характера и эго человека. Сигналы языка телодвижений, связанные с большими пальцами, также говорят об осознании собственной значимости. Большие пальцы рук используются для подчеркивания доминирования, самоуверенности, а порой и агрессивности. Жесты больших пальцев являются вторичными и, как правило, входят в цепочку. Демонстрация больших пальцев — это позитивный сигнал, являющийся частью позы уверенного в себе человека, желающего подчеркнуть собственное превосходство.

Мужчины часто используют подобные жесты в присутствии привлекательных женщин. Такая поза свойственна людям, занимающим высокое положение и хорошо одетым. Вам вряд ли доведется увидеть бомжа в подобной позе.

В такой позе люди часто раскачиваются на носках, чтобы визуально увеличить свой рост.



Демонстрация больших пальцев

Большие пальцы рук, заложённых в карманы

Этот жест свойствен и мужчинам и женщинам, уверенным в своем высоком положении и превосходстве над окружающими. Это один из излюбленных жестов принца Чарльза, выдающий его настроение. В рабочей обстановке подобный жест свойствен начальнику, обходящему зал, где работают его подчиненные. Когда начальник отсутствует, такую позу может принять его заместитель. Но ни один из подчиненных никогда не заложит руки в карманы, выставив большие пальцы, в присутствии начальника.

Обращайте внимание на положение больших пальцев собеседника, поскольку они могут выдавать настроение, противоречащее словам. Представьте себе адвоката, который, выступая перед жюри присяжных, мягким тихим голосом произносит: «По моему скромному мнению, леди



Принц Чарльз заложил руки в карманы, но при этом демонстрирует большой палец



Адвокат, изображающий из себя скромника



Демонстрация больших пальцев является проявлением уверенности и авторитета

и джентльмены...», но при этом демонстрирует большие пальцы и откидывает голову назад, в буквальном смысле слова «задирая нос».

Присяжные сразу же почувствуют неискренность и высокомерие адвоката. Если бы он действительно хотел выглядеть скромным, ему нужно было бы подойти к присяжным, расстегнув пиджак, раскрыв ладони и наклонившись вперед, чтобы показаться ниже ростом.

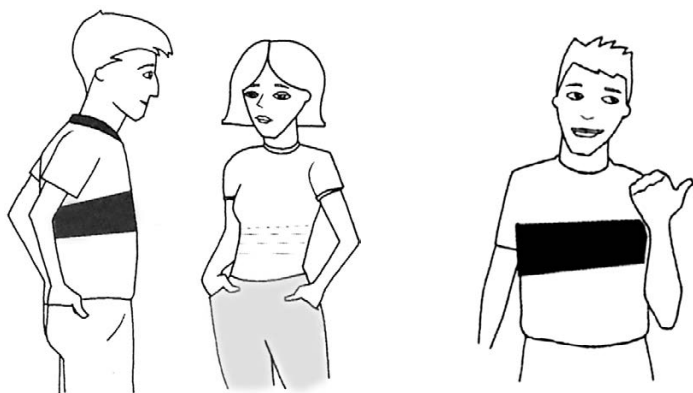
«Вы выглядите честным, интеллигентным человеком», – говорит адвокат. «Я бы ответил вам тем же, но, к сожалению, только что принес присягу», – отвечает свидетель.

Люди часто выставляют большие пальцы из задних карманов брюк (см. рисунок), словно пытаясь скрыть свой доминирующий настрой. До 60-х годов подобный жест был несвойствен женщинам, но затем они начали носить брюк-

ки и стали играть более важную роль в обществе, так что сегодня такой жест — не редкость и среди женщин.

Еще одна весьма распространенная цепочка жестов — скрещивание на груди рук с одновременной демонстрацией больших пальцев. Этот сигнал имеет двойственное значение. Он одновременно показывает оборонительное или негативное отношение (скрещенные руки) и превосходство над собеседником (выставленные большие пальцы). Обычно такая поза появляется во время разговора. Если человек при этом стоит, то он может раскачиваться на носках.

Большой палец может рассматриваться как сигнал неуважения или насмешки, особенно если он выставлен в направлении собеседника. Например, муж, болтающий с приятелями, может большим пальцем указать на жену и заявить: «Она вечно меня пилит, напрашиваясь на ссору». Естественно, что подобный жест вызывает раздражение у большинства женщин, в особенности когда его делает мужчина. Привычка указывать большим пальцем несвой-



Этот мужчина настроен негативно, но осознает свое превосходство

«Она вечно меня пилит!»

ственна женщинам. Они пользуются таким жестом крайне редко и только в отношении людей, которые им активно не нравятся.

..... *РЕЗЮМЕ*

На протяжении тысяч лет большие пальцы рук символизировали власть и авторитет. В Древнем Риме большой палец решал судьбу гладиатора. Поднятый, он даровал человеку жизнь, опущенный — обрекал его на смерть. Даже неопытный человек интуитивно чувствует смысл сигналов больших пальцев и понимает их значение. Теперь вы можете не только правильно расшифровать подобные жесты, но и использовать их в собственных интересах.

ГЛАВА 7

*Сигналы
оценки
..... и обмана*

*Расшифровка значения рук,
поднесенных к лицу*



Билл Клинтон выступает перед Большим жюри. Как вам кажется, о чем он сейчас думает?

Е

сли бы вы постоянно говорили одну только чистую правду, во что бы превратились ваши отношения с окружающими? Если бы вы произносили первое, что придет вам в голову, к каким последствиям это могло бы привести? Приведем небольшой пример.

Общаясь с начальником: «Доброе утро, босс, — бесталанный ты олух!»

Продавец-мужчина покупательнице: «Спасибо за покупку, Сьюзен. Должен сказать, что у вас прекрасная, упругая грудь!»

Женщина своему соседу: «Спасибо за то, что помогли донести покупки до двери. У вас отличные, крепкие ягоды, но что за идиот вам сделал стрижку?»

Мужчина теще: «Очень рад увидеть вас снова — старую, надоедливую летучую мышшь!»

Когда женщина спрашивает: «Это платье меня не полнит?», что вы ей ответите? Если вы мужчина и знаете, что для вас выгодно, то ответите, что она выглядит прекрасно.

Но в глубине души подумаете: «Это не платье тебя полнит, а все бесконечные торты и мороженое, которые ты съела».

Если бы вы постоянно и всем вокруг говорили одну только чистую правду, то закончили бы свои дни в полном одиночестве на больничной койке или даже в тюрьме. Ложь — это масло, которое «смазывает» наши отношения с окружающими и позволяет нам не обижать друзей и близких людей. Такую ложь можно назвать белой, поскольку ее основная задача — сделать так, чтобы другие люди почувствовали себя комфортно и спокойно в нашем обществе. Холодная, горькая ложь этому никак не способствует. Исследования показывают, что люди, использующие в общении ложь, гораздо более популярны, чем правдолюбцы. И это несмотря на то, что ложь чувствуют практически все. Но существует и злонамеренная ложь, когда один человек умышленно обманывает другого с целью получения выгоды.

..... *Исследование лжи*

Наименее заметна ложь в тех сферах общения, которые поддаются контролю человека, например в словах. Вы можете заранее отрепетировать свой обман, и ваши слова прозвучат вполне убедительно. Для того чтобы определить ложь, нужно обращать внимание на жесты, которые человек делает автоматически, поскольку они контролю практически не поддаются. Ложь всегда сопровождается незначительными жестами, поскольку лжец находится в возбужденном эмоциональном состоянии.

Роберт Фельдман из Университета Массачусетса в Амхерсте проанализировал поведение 121 пары во время разговора этих людей с третьим лицом. Одной трети участников эксперимента было предложено выглядеть привлекательно, второй трети — компетентно, а остальным позволили быть самими собой. Затем всем участникам

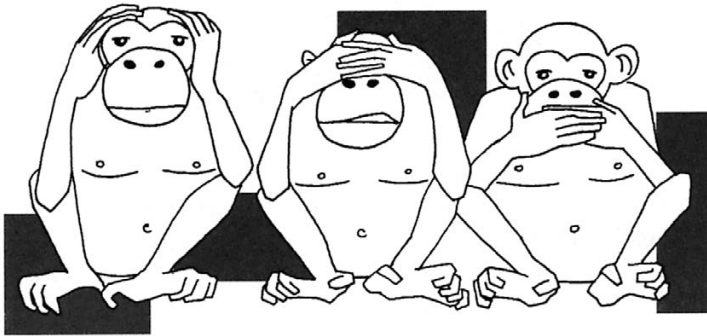
предложили посмотреть видеозапись собственного поведения и выявить ложь, сказанную ими во время беседы. Порой эта ложь была абсолютно белой: люди говорили, что им нравится кто-то, кто в действительности их совершенно не привлекал. В других случаях ложь была более экстремальной: например, кто-то заявил, что он является руководителем знаменитого рок-ансамбля. В результате эксперимента Фельдман обнаружил, что 62% участников каждые десять минут лгут два-три раза. Джеймс Паттерсон, автор книги «День, когда Америка говорила правду», опросил 2000 американцев и обнаружил, что 92% из них лгут регулярно и дома, и на работе.

⋮
 ⋮ *«Лучшая политика – всегда говорить правду, если,*
 ⋮ *конечно, вы не являетесь исключительно хорошим*
 ⋮ *лжецом».* *ДЖ. К. ДЖЕРОМ*

Как понять, когда человек лжет, умалчивает или оценивает вас? Умение распознавать сигналы обмана, промедления, скуки и оценки – это один из наиболее важных и полезных навыков, какими вы можете овладеть. В этой главе мы с вами поговорим об этих сигналах языка телодвижений. Сначала давайте рассмотрим сигналы лжи и обмана.

Три мудрые обезьянки

Три обезьяны символизируют человека, который ничего не видит, ничего не слышит и ничего не говорит. Лапы обезьянок, поднесенные к голове, и представляют собой основные жесты обмана, свойственные человеку. Проще говоря, когда мы видим, слышим или произносим ложь, то инстинктивно пытаемся прикрыть глаза, уши или рот ладонями.



Ничего не слышу

Ничего не вижу

Ничего не говорю

Люди, которые получили дурное известие или стали свидетелями ужасной катастрофы, очень часто закрывают лицо руками, чтобы символически не видеть и не слышать страшных новостей. Посмотрите на людей, узнавших о катастрофе 11 сентября 2001 года, когда самолеты, управляемые террористами-смертниками, разрушили здание Всемирного торгового центра. Многие из этих людей в ужасе закрыли лица руками.

Как мы с вами уже говорили, дети часто прикрывают рот одной или обеими ладонями, когда пытаются обмануть родителей. Ребенок словно пытается остановить лживые слова. Если ребенок не хочет слушать строго выговаривающего ему родителя, он закрывает уши ладонями, чтобы не слышать раздражающего шума. Когда он видит что-то, на что ему смотреть не хочется, то закрывает глаза ладонями. Когда ребенок становится старше, эти жесты становятся менее очевидными, но не исчезают. Человек все равно продолжает инстинктивно прикрывать глаза, уши и рот руками.

Эти жесты связаны также с сомнением, неуверенностью и преувеличением. Десмонд Моррис провел исследование, в ходе которого в рамках ролевой игры медсестрам было предложено лгать пациентам относительно состояния их

здоровья. Выяснилось, что, обманывая пациентов, медсестры чаще подносили руки к лицу, чем когда говорили чистую правду. И мужчины и женщины во время обмана чаще сглатывают, но заметно это только у мужчин, поскольку у них есть выступающий кадык.

.....
 «У меня не было сексуальных отношений с этой женщиной», – заявил политик, сглотнул

 и потер нос.

Как уже говорилось в начале этой книги, мы анализируем и обсуждаем жесты изолированно друг от друга, но в реальной жизни такого не случается. Каждый жест всегда является частью большой цепочки, и истолковывать его нужно, как слово в предложении, то есть во взаимосвязи с остальными и исходя из общего контекста. Когда человек подносит руку к лицу, это еще не означает, что он лжет. Очень может быть, что он утаивает информацию. Дальнейшее наблюдение за жестами может подтвердить или опровергнуть ваши подозрения. Очень важно никогда не истолковывать поднесенную к лицу руку изолированно от других жестов.

Хотя не существует обязательного движения, выражения лица или улыбки, которые подтвердили бы, что человек говорит неправду, есть несколько цепочек, распознавание которых поможет вам вовремя понять, что вам лгут.

Как лицо выдает правду

Человек изо всех сил старается скрыть ложь и для этого чаще всего использует лицо. Мы улыбаемся, киваем и моргаем, но, к несчастью для нас, другие сигналы языка телодвижений вступают в противоречие с выражением лица. Отношения и эмоции постоянно отражаются на наших лицах, но мы по большей части этого не осознаем.

Несовпадение выражения лица и других сигналов языка телодвижений выдает эмоциональный конфликт, испытываемый человеком.

Когда человек пытается скрыть ложь или когда в его сознании на мгновение появляется некая мысль, это в течение доли секунды отражается на его лице. Обычно мы считаем, что человек прикасается к носу, чтобы его почесать, а подносит руку к лицу только потому, что сказанное нами его ужасно интересует. В действительности же мы наскучили этому человеку до смерти, но сами об этом не подозреваем. Как-то раз мы сняли на пленку мужчину, который рассказывал нам о том, как хорошо он ладит с тещей. Каждый раз при упоминании ее имени левая сторона лица мужчины на какую-то долю секунды сморщивалась. Мы сразу же поняли, каковы истинные отношения между нашим клиентом и тещей.

*..... Женщины лгут гораздо лучше,
и это чистая правда*

В книге «Почему мужчины лгут, а женщины ревут» мы рассказали о том, что женщины гораздо лучше распознают эмоции собеседников, а следовательно, могут лучше манипулировать окружающими и лгать. Это проявляется даже в младенческом возрасте. Маленькие девочки часто плачут за компанию, а порой заставляют и остальных младенцев плакать, разразившись слезами просто так. Санджида О'Коннелл провела длительное исследование того, как люди лгут. Она тоже пришла к выводу о том, что женщины лгут гораздо искуснее мужчин. Она обнаружила, что женщины лгут изощренно и сложно, тогда как мужчины предпочитают ложь бесхитростную: «Я опоздал на автобус», «В моем мобильном села батарея, и я не мог тебе позвонить». Док-

тор О'Коннелл обнаружила также, что привлекательным людям верят быстрее и легче, чем непривлекательным. Вот почему президенты Джон Ф. Кеннеди и Билл Клинтон могли говорить все что угодно, не опасаясь последствий.

Почему так трудно лгать

Как мы уже говорили в главе 3, большинство людей считают, что, когда человек лжет, он улыбается чаще обычного. Однако исследования показывают, что дело обстоит как раз наоборот. Лжецы улыбаются реже. Лгать так трудно из-за того, что наше подсознание действует автоматически и независимо от вербальных выражений. Язык телодвижений сразу же выдает ложь. Как только человек начинает лгать, его тело посылает противоречивые сигналы, из-за чего у собеседника создается впечатление, что ему лгут. В такие моменты подсознание высвобождает нервную энергию, которая проявляется в виде жестов, противоречащих словам. Профессиональные лжецы — политики, адвокаты, актеры и телевизионные ведущие — оттачивают жестикуляцию с тем, чтобы было сложнее распознать их ложь. К сожалению, люди часто попадают на этот крючок.

Отточить жестикуляцию можно двумя способами. Во-первых, можно натренироваться совершать «правильные» жесты в процессе лжи. Однако для этого вам придется очень много врать и в течение длительного времени. Во-вторых, можно свести жестикуляцию к минимуму и не использовать ни негативных, ни позитивных жестов, но и это тоже сделать нелегко.

.....
***Благодаря практике профессиональные лжецы
 могут выглядеть не менее убедительно, чем
 известные актеры.***

Попробуйте проделать несложный тест. Умышленно солгите кому-нибудь и сознательно постарайтесь подавить все жесты и телодвижения. Даже если вам удастся подавить значительные жесты, избавиться от множества мелких микрожестов практически невозможно. У человека подергиваются мышцы лица, расширяются и сужаются зрачки, повышается потливость, краснеют щеки, частота моргания увеличивается с 10 до 50 раз в минуту. Все эти микросигналы сразу же выдают ложь. Анализ замедленной съемки показывает, что эти микрожесты занимают всего доли секунды. Заметить их могут только профессионалы и очень восприимчивые люди, прошедшие специальную подготовку.

Чтобы ваша ложь увенчалась успехом, было бы лучше всего вообще скрыться с глаз собеседника. Во время допросов подозреваемого сажают на открытом пространстве или направляют на него лампу, чтобы допрашивающие отчетливо видели его лицо и тело. В такой обстановке гораздо легче распознать ложь. Лгать, сидя за столом или скрываясь за какой-либо преградой, легче, поскольку преграда частично скрывает ваше тело. Легче всего лгать по телефону или по электронной почте.

..... *Восемь наиболее распространенных жестов обмана*

1. Прикрывание рта

Рука прикрывает рот, словно мозг подсознательно пытается подавить произнесение лживых слов. Иногда человек прикрывает рот лишь несколькими пальцами, иногда сжатым кулаком, но смысл жеста от этого не меняется.

Некоторые пытаются оправдать этот жест имитацией кашля. Актеры, играющие гангстеров или преступников, часто используют этот жест в сценах обсуждения преступ-



Прикрывание рта

ных действий или полицейских допросов. Зрители сразу же понимают, что их герои что-то скрывают или просто обманывают.

Если такой жест использует ваш собеседник, можете быть уверены в том, что он вас обманывает. Если же собеседник прикрывает рот в тот момент, когда говорите вы, значит, ему кажется, что это вы обманываете его. Это самый неприятный жест, какой только может увидеть человек, выступающий публично. Заметив его, нужно остановиться и спросить: «Не хочет ли кто-нибудь задать вопрос?» или сказать: «Я вижу, что некоторые со



Если ваши родители или воспитатели часто использовали такой жест в вашем детстве, то скорее всего он прочно войдет в ваш «лексикон» телодвижений

мною не согласны. Задавайте вопросы, пожалуйста». Это позволит слушателям открыто высказать свои сомнения, а оратору – уточнить определенные моменты своего выступления и ответить на вопросы. Точно так же следует поступить, заметив, что слушатели начинают скрещивать руки.

Иногда люди прикрывают рот одним пальцем, словно призывая к тишине. Скорее всего, родители такого человека часто пользовались этим жестом, когда он был маленьким. Во взрослой жизни он использует его в попытке не выдавать своих подлинных чувств. Такой жест сразу же дает понять, что собеседник что-то утаивает.

2. Прикосновение к носу

Иногда человек касается кончика носа легким, почти неуловимым движением, порой энергично потирает пространство между верхней губой и носом. Женщины совершают это движение более незаметно, чем мужчины, вероятно, боясь испортить макияж.

Очень важно помнить, что такой жест нужно истолковывать только во взаимосвязи и в контексте. Вполне возможно, что у вашего собеседника просто насморк.

Ученые обнаружили, что, когда человек лжет, в его организме вырабатываются вещества, называемые катехола-



Прикосновение к носу



«У меня не было сексуальных отношений с этой женщиной»

минами, воздействующие на слизистую носа. С помощью специального оборудования ученые смогли проконтролировать кровоток в организме и пришли к выводу, что умышленная ложь приводит также к повышению кровяного давления. Отсюда можно сделать вывод, что у лжецов действительно увеличивается нос, что приводит к так называемому эффекту Пиноккио. Повышенное кровяное давление воздействует на нос и на нервные окончания, расположенные в нем. Нос начинает чесаться, и человек непроизвольно потирает его.

Заметить увеличение носа невооруженным глазом невозможно, но прикосновение к носу скрыть очень трудно. То же самое происходит, когда человек встревожен, обижен или рассержен.

Американские ученые — невропатолог Алан Хирш и психиатр Чарльз Вульф провели тщательный анализ выступления Билла Клинтона перед Большим жюри во время разбора его отношений с Моникой Левински. Ученые обнаружили, что, когда президент говорил правду, он почти не касался носа. Когда же Клинтон лгал, он на мгновение нахмурился перед ответом и каждые четыре минуты ка-

сался носа. Хирш и Вульф насчитали 26 прикосновений. Когда же Клинтон отвечал честно, он вовсе не прикасался к носу.

Исследования, проведенные с помощью специального оборудования, показали, что, когда мужчина лжет, его пенис наполняется кровью и увеличивается. Может быть, Большому жюри стоило снять с Клинтона брюки?

Прокурор: *«Мистер Клинтон, почему курица пересекла улицу?»*

Билл Клинтон: *«Что вы имеете в виду, говоря «курица»? Не могли бы вы уточнить понятие «курица»? И лично я не пересекал улицы с этой курицей!»*

3. Что можно сказать о зуде в носу?

Обычно зуд в носу проходит после энергичного почесывания или потирания. Этим подобный жест отличается от прикосновения к носу, о котором мы только что говорили. Как и в случае с прикрыванием рта, к носу могут прикасаться и говорящий, пытающийся скрыть обман, и слушатель, сомневающийся в услышанном.

Почесывание носа, как правило, представляет собой изолированный повторяющийся жест. Он не сочетается или выпадает из контекста общего разговора.

4. Потирание глаз

«Ничего не вижу», — говорит одна из мудрых обезьянок. Когда ребенок не хочет на что-то смотреть, он закрывает глаза одной или обеими ладонями. Когда взрослый не хочет видеть что-то неприятное, он начинает потирать глаза. Такой жест свидетельствует о попытке мозга блокировать обман, сомнение или неприятное зрелище.

Мужчины обычно потирают глаза энергично, словно обман — это соринка, попавшая им в глаз. Женщины потирают глаза значительно реже. Вместо этого они легким



«Я просто не могу этого видеть!»

движением касаются нижнего века, что и неудивительно, поскольку им не хочется портить макияж. При этом женщины также смотрят в сторону.

«Ложь сквозь зубы» — довольно распространенное выражение. Под ним подразумевается целая цепочка жестов: стискивание зубов, фальшивая улыбка и потирание глаз. Такую цепочку часто используют в кино для изображения неискренности. Также она довольно распространена, например, в Англии, поскольку англичане почти никогда не говорят собеседнику о своих мыслях.

5. Потирание мочки уха

Представьте, что вы говорите человеку: «Этот товар стоит всего триста фунтов», а он начинает потирать мочку уха, смотреть в сторону, но при этом говорит: «Звучит заманчиво». Жесты человека выдают символическую попытку «ничего не слышать». Он пытается блокировать услышанное, прикладывая руку к уху и потирая мочку. На лицо взрослый вариант детского жеста: когда ребенок не хочет слышать упреков взрослых, он закрывает уши обеими ладонями. Некоторые люди начинают потирать шею за ухом, ковырять в ухе, растягивать мочку или скручивать ухо таким образом, чтобы раковина закрыла слуховое отверстие.



«Я не хочу этого слышать!»

Растирание уха показывает, что человек услышал достаточно или хочет что-то сказать сам. Этот жест, как и прикосновение к носу, используется людьми, испытывающими чувство тревоги. Принц Чарльз часто потирает ухо и прикасается к носу, когда входит в зал, наполненный людьми, или проходит мимо толпы. Эти жесты выдают его тревожность. Но мы никогда не видели снимков подобных жестов, когда принц Чарльз находится внутри своей машины, то есть в относительной безопасности.

В Италии же потирание уха означает, что мужчина — гомосексуалист или просто выглядит слишком женственно.

6. Почесывание шеи

Указательный палец (как правило, той руки, которой человек пишет) почесывает шею под мочкой уха. Наши наблюдения показывают, что человек в среднем почесывает шею пять раз. Очень редко количество почесываний меньше пяти. Больше пяти раз почесывают шею лишь единицы. Этот жест выдает сомнения или неуверенность. Человек словно говорит вам: «Не уверен, что могу согласиться». Особенно заметен этот жест, когда слова человека ему противоречат. Если человек говорит: «Могу понять, что вы чувствуете», но при этом почесывает шею, то он и понятия не имеет, каково вам сейчас.



«Я просто не могу этого видеть!»

7. Оттягивание воротничка

Десмонд Моррис первым обнаружил, что ложь вызывает покалывание в тканях лица и шеи, поэтому человек начинает чесывать и потирать их. Теперь становится ясно, почему неуверенные люди постоянно чесывают шею. Говоря неправду и опасаясь быть пойманными на лжи, некоторые оттягивают воротничок, словно им жарко. Обман приводит к повышению кровяного давления и усиленному потоотделению, особенно усиливающемуся в тех случаях, когда обманщик боится, что его уличат.

Такой же жест появляется, когда человек рассержен или подавлен. Он бессознательно оттягивает воротничок, чтобы немного остыть. Если вы видите, что собеседник от-



Этот мужчина выпускает пар из-под воротника

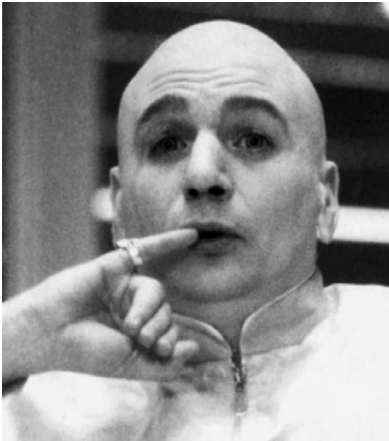


тягивает воротник, попросите его повторить или разъяснить сказанное. Это заставит обманщика призадуматься о своих действиях и, возможно, сказать правду.

8. Пальцы во рту

Это бессознательная попытка человека вернуться в состояние безопасности, памятное ему еще с младенчества, когда он сосал материнскую грудь. Такой жест возникает, когда человек чувствует себя под давлением. Маленький ребенок заменяет грудь матери большим пальцем или одеялом. Взрослый же человек сосет палец, сигарету, трубку, ручку, дужку очков или жует резинку.

Большинство прикосновений ко рту связаны с обманом и ложью. Однако палец во рту говорит о том, что человек испытывает внутреннюю потребность в ободрении. Поддержите собеседника, дайте ему определенные гарантии — и это позволит вам продвинуться в позитивном направлении.



Эти люди нуждаются в ободрении

Жесты оценки и оттягивания

Хорошим оратором считают тех, кто «инстинктивно» чувствует заинтересованность аудитории, а также умеет вовремя закончить выступление. Хороший продавец чувствует, когда ему удастся затронуть покупателя, и умеет выявить его подлинные интересы. Любому, кто хотя бы раз проводил презентацию, знакомо неприятное чувство, когда клиенты почти ничего не говорят и просто наблюдают за ходом процесса. К счастью, существует множество жестов, которые можно использовать для определения отношения собеседника к сказанному и оценки достигнутого прогресса.

Скука

Когда слушатель подпирает голову рукой, значит, ему безумно скучно. Рука помогает удержать голову в вертикальном положении и не заснуть. Обратите внимание на то, с какой силой щека налегает на подпирающую ее руку. Сначала голова опирается на пальцы, а по мере убывания интереса — на всю ладонь или на кулак. Полное отсутствие интереса проиллюстрировано на рисунке. Такая поза может сопровождаться еще и легким похрапыванием.

Постукивание пальцами по столу или ступней по полу также часто истолковывается как признак скуки. Это неверно.

Подобные сигналы говорят о нетерпении. Если вы обращаетесь к группе людей и замечаете такие сигналы, следует немедленно вовлечь человека, постукивающего пальцами по столу или ступней по полу, в разговор, чтобы его поведение не оказало негативного воздействия на остальных слушателей. Если в аудитории вы заметили и сигналы скуки, и жесты нетерпения, значит, настало время закончить выступление.



Рука поддерживает голову,
чтобы при засыпании она не стукнулась о стол

⋮ *«Вы разговариваете во сне?» – спрашивает
слушатель у оратора. «Нет», – отвечает тот.
«Ну так не разговаривайте и в моем сне тоже».*

Скорость постукивания напрямую связана со степенью нетерпения человека. Чем быстрее он барабанит пальцами, тем сильнее ему хочется от вас отвязаться.

..... *Жесты оценки*

Оценка проявляется с помощью сжатой ладони, поднесенной к подбородку или к щеке, причем указательный палец направлен вверх, когда человек начинает терять интерес, но пытается из соображений вежливости выглядеть заинтересованным. По мере уменьшения интереса давление на ладонь усиливается, и жест оценки переходит в выражение скуки.

Менеджеры среднего звена часто используют этот жест, чтобы продемонстрировать свой интерес во время длинной и нудной речи президента компании. К сожалению, как только рука перестает прикасаться к щеке, а начинает поддерживать голову, их заинтересованность начинает



Заинтересованная оценка:
голова не нуждается в поддержке,
ладонь прикасается к щеке



Этот человек явно
настроен негативно

слишком сильно походить на скуку. Президент тут же чувствует, что его менеджеры неискренни и стараются просто польстить ему.

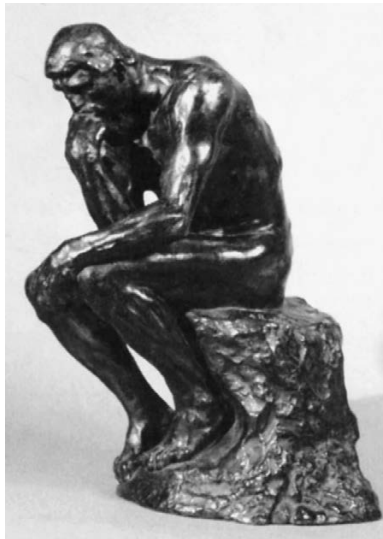
Искренний интерес чувствуется, когда рука человека слегка упирается в щеку, а не является подпоркой для головы. Когда указательный палец направлен вертикально, а большой поддерживает подбородок, становится понятно, что слушатель настроен негативно или критически либо



Либо он уже наслушался, либо вам не удалось
произвести на него впечатление

по отношению к выступающему, либо в связи с обсуждаемым вопросом. Иногда указательный палец потирает или оттягивает уголок глаза. Этот сигнал также говорит о негативном настрое.

К сожалению, этот жест очень часто принимают за выражение заинтересованности. Однако большой палец, поддерживающий подбородок, явно говорит о критическом отношении. Удерживание жеста в течение определенного времени оказывает влияние на настроение человека. Чем дольше он находится в подобной позе, тем сильнее становится его критицизм. Такая цепочка жестов требует от выступающего немедленных действий. Необходимо либо вовлечь слушателя в разговор, либо закончить собственное выступление. Предложите слушателю взять что-либо. Простой жест приведет к изменению позы, а следовательно, и к изменению настроения.



Роденовский мыслитель пребывает в задумчивом, оценивающем настроении. Однако поза и рука, поддерживающая голову, выдают общее уныние этого человека

Живый соискатель

Мы проводили собеседование с человеком, приехавшим из-за границы и устраивавшимся на работу в нашу фирму. В течение всего собеседования этот мужчина сидел, скрестив руки и ноги, использовал критические оценочные цепочки жестов, практически не пользовался ладонями и часто смотрел в сторону. Его явно что-то беспокоило, но на начальном этапе собеседования нам не хватало информации для определенного заключения. Мы задавали вопросы относительно его предыдущих мест работы на родине. Отвечая, этот человек часто потирал глаза и касался носа. При этом он постоянно смотрел в сторону. Мы решили не принимать его на работу, поскольку его слова явно противоречили сигналам языка телодвижений. Впрочем, этот мужчина нас заинтересовал. Мы обратились в фирму, где он работал прежде. Прежние работодатели сообщили нам, что он дал ложную информацию о своем прошлом. Этот человек предполагал, что работодатель из другой страны не станет разыскивать его прежние места работы. Если бы мы не обратили внимания на сигналы языка телодвижений, то приняли бы его на работу и совершили бы ошибку.

Поглаживание подбородка

Когда в следующий раз вам придется выступать перед группой людей, внимательно следите за их поведением. Вы почти наверняка заметите, что многие подносят одну руку к лицу и совершают оценочные жесты.

Когда ваша презентация подойдет к концу, вы обязательно попросите собравшихся высказать свое мнение и предложения. В этот момент оценочные жесты, скорее всего, исчезнут, уступив место поглаживанию подбородка.



Этот человек
принимает решение



Женский вариант
поглаживания подбородка

Это сигнал того, что слушатель принимает определенное решение.

Если вы спросили у слушателей, каково будет их решение, и они начали поглаживать подбородки, определить характер этого решения можно по последующим жестам. Лучше всего будет сохранять спокойствие и внимательно наблюдать за собравшимися.

Например, если, погладив подбородок, человек скрестит руки и ноги и откинется на спинку кресла, то с большой долей уверенности можно сказать, что его ответ будет отрицательным. Вовремя сориентировавшись, вы сможете еще раз подчеркнуть достоинства своего товара, услуги или идеи, пока человек не произнес решительного «нет», после чего достичь соглашения будет значительно труднее.

Если, погладив подбородок, человек наклонится вперед, раскроет ладони или возьмет в руки ваши образцы или иные материалы, ваши шансы значительно повышаются. В таком случае достичь соглашения будет легче.

Промедление

Люди, которые носят очки, иногда используют их в оценочных цепочках. Задумчивое посасывание дужки очков аналогично поглаживанию подбородка. Этот жест говорит о процессе принятия решения.

Курильщики в подобной ситуации могут выпускать клубы дыма. Когда человек, которого попросили принять решение, берет в рот ручку или карандаш, это говорит о его неуверенности и о потребности в дополнительной стиму-



Цепочка жестов оценки и принятия решений



Цепочка жестов оценки, принятия решений, скуки



Арнольд Шварценеггер продолжает отстаивать свою точку зрения, хотя ведущий программы считает, что выступление давно пора закончить

ляции. Предмет во рту позволяет человеку немного помедлить и не реагировать немедленно.

Иногда жесты скуки, оценки и принятия решений появляются в различных сочетаниях, и каждый из них подчеркивает определенные аспекты отношения человека к поставленной проблеме.

На приведенных рисунках показано, как жест оценки переходит в поглаживание подбородка. Этот человек явно оценивает сделанное предложение и одновременно пытается прийти к определенным выводам.

Когда слушатель начинает терять интерес, его голова начинает сильнее опираться на руку. На следующем рисунке показан жест оценки, причем голова слушателя явно опирается на большой палец. Этот человек потерял интерес к выступлению.

Потираание затылка и шлепки

Говоря о том, что кто-то — ваша «головная боль», вы упоминаете о совершенно естественной реакции определенных мелких мышц верхнего отдела шеи. Эти мышцы могли бы поставить шерсть на вашем загривке дыбом, если бы она у вас была. И тогда вы выглядели бы более внушительно в минуты угрозы или гнева. Точно так же ведет себя разозленная собака в момент встречи с потенциальным противником. В моменты страха или подавленности человек испытывает покалывание в области шеи и начинает потирать затылок и шею ладонью, чтобы избавиться от неприятного ощущения.

Давайте предположим, что вы попросили человека оказать вам небольшую услугу, а он об этом забыл. Когда вы спросите его о результате, он почти наверняка шлепнет себя ладонью по лбу или по затылку, словно символически наказывая себя. Хотя шлепок по голове обычно является сигналом забывчивости, очень важно обратить внимание на то, шлепнет ли человек себя по лбу или по затылку. Шлепая себя по лбу, собеседник показывает то, что ваше



Потираание затылка



Человек символически
наказывает себя за забывчивость

упоминание о его забывчивости его не пугает. Шлепая же себя по шее, чтобы успокоить мышцы, бессознательно поднимающие дыбом «шерсть» на загривке, человек говорит о том, что ваше упоминание — это в буквальном смысле слова «головная боль». А вот если человек хлопает себя ниже талии...

Джерард Ниренберг из Нью-Йоркского института переговоров обнаружил, что люди, часто хлопающие себя по затылку и шее, обычно бывают настроены негативно и критически.

Те же, кто, признавая ошибку, хлопает себя по лбу, более открыты и общительны.

Для того чтобы научиться правильно истолковывать значение рук, поднесенных к лицу, вам потребуются время и наблюдательность. Если человек использует какие-либо из тех жестов, о которых мы говорили в этой главе, можно предположить, что он настроен негативно. Однако возникает вопрос, относительно чего он настроен негативно? Может быть, он испытывает сомнения, неуверенность, хочет обмануть, преувеличивает, опасается или открыто лжет. Способность правильно определить характер поведения человека — это настоящее искусство. Для этого вам

придется проанализировать жесты, предшествующие поднесению руки к лицу, а затем истолковывать всю цепочку целиком.

Почему Боб всегда проигрывает в шахматы

У нас есть коллега, который обожает играть в шахматы. Как-то раз мы записали его участие в турнире на видеопленку, чтобы затем проанализировать его язык телодвижений. Запись показала, что Боб во время игры часто потирал ухо и касался носа, но делал это только в тех случаях, когда был не уверен в следующем ходе. Когда соперник проявлял намерение сделать ход, Боб всем своим видом сразу же демонстрировал, что он думает о предполагаемом ходе. Чувствуя, что ход противника для него выгоден, он выражал свою уверенность с помощью «шпиля». Когда же предполагаемый ход его расстраивал или вселял в него неуверенность, он прикрывал рот ладонью, потягивал мочку уха или почесывал шею. Все его жесты были абсолютно очевидны и предсказуемы. Когда мы рассказали другим членам нашего шахматного клуба о поведении Боба, тому не удалось больше выиграть у нас ни единой партии. Естественно, что эту книгу мы ему дарить не будем.

Двойной смысл

Во время ролевого собеседования наш партнер внезапно прикрыл рот ладонью и потер нос после того, как ему был задан вопрос. Он прикрывал рот в течение нескольких секунд, а затем ответил на вопрос и вернулся в открытое положение. Вплоть до этого момента он был совершенно открыт: он расстегнул пиджак, держал ладони на виду, кивал и наклонялся вперед. Мы подумали, что негативные жесты

появились вне контекста, изолированно или случайно. Анализируя видеозапись этой ролевой игры, мы спросили у этого человека, почему он прикрыл рот. Он сказал нам, что, отвечая на вопрос, подумал, что может отреагировать на него двумя способами — и негативно, и позитивно. Подумав о негативном ответе и о том, какая на него будет реакция, он непроизвольно прикрыл рот. Когда же он думал о позитивном ответе, то непроизвольно вновь вернулся в открытую позу.

Неуверенность относительно возможной реакции на негативный ответ привела к появлению неожиданного жеста — руки, прикрывающей рот.

Этот пример показывает нам, насколько легко неверно истолковать подобные жесты и сделать неправильные выводы.

Г Л А В А 8

Сигналы

..... *глаз*



Некоторые мужчины обладают удивительной способностью видеть через закрытые окуляры

Н

а протяжении всей истории человечества люди придавали огромное значение глазам и их влиянию на поведение человека. Контакт взглядов оказывает сильное воздействие на ход беседы, выдавая внутренний настрой собеседника. Речь может идти о попытке установления контроля, обмане, покорности, нежности. Во время личного общения мы внимательно смотрим в лицо собеседника. Сигналы глаз позволяют нам определить отношение и настрой собеседника. Встречаясь впервые, люди сразу же делают определенные предположения друг относительно друга, в основном опираясь на увиденное.

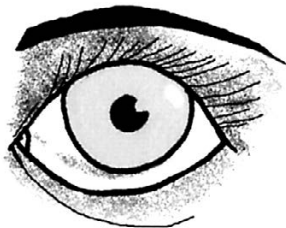
Мы часто используем в речи выражения вроде «она испепелила его взглядом», «у него подозрительно заблестели глаза», «у нее глаза ребенка», «у него дурной глаз». Глаза собеседника не сходят у нас с языка — у нее глаза Бетт Дэвис, испанские глаза, томный, жесткий, пустой, печальный, холодный или пронизательный взгляд. Используя такие ха-

раактеристики, мы невольно оцениваем размер зрачка собеседника и характеристику его взгляда. Глаза лучше всего передают характер и настроение человека, поскольку они являются зрительным центром тела, а зрачки не поддаются сознательному контролю.

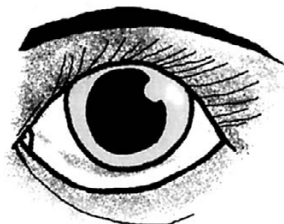
..... *Расширенные зрачки*

При определенном освещении наши зрачки расширяются или сужаются в зависимости от перемены настроения. Когда человек возбужден, его зрачки увеличиваются почти в четыре раза. Раздражение и злоба заставляют зрачки сужаться. Выражения «глазки-бусинки» или «змеиный глаз» несут в себе ярко выраженный негативный смысл. Светлые глаза кажутся более привлекательными, поскольку позволяют сразу же заметить расширение и сужение зрачков.

Экхард Хесс, бывший декан факультета психологии Чикагского университета, обнаружил, что размер зрачка очень четко отражает степень возбуждения человека. Как правило, когда человек видит что-то интересное или стимулирующее, его зрачки расширяются. Хесс обнаружил, что зрачки гетеросексуальных мужчин и женщин расширяются при виде привлекательного представителя противоположного пола и сужаются, когда в поле зрения по-



Глазки-бусинки



Тумный взгляд



Какая женщина кажется вам более привлекательной?

падают симпатичные представители того же пола. То же самое происходило, когда людям предлагали посмотреть на приятные и неприятные фотографии, на которых были изображены продукты, политики, дети-инвалиды, сцены кровопролития. Влияет на размер зрачка и музыка. Хесс также выяснил, что размер зрачка связан с психической активностью при решении проблем. Максимально зрачки расширяются в момент нахождения решения.

Мы использовали эти результаты в деловом мире. Одна и та же женщина, изображенная на фотографии с расширенными и суженными зрачками, казалась людям более и менее привлекательной. Такой прием позволяет увеличить продажи товаров, используемых в непосредственной близости к лицу, например косметики, шампуней, украшений для волос или одежды. Используя такой прием в каталогах, предназначенных для прямой рассылки, мы сумели увеличить продажи губной помады «Ревлон» по каталогам на 45%. И для этого нам потребовалось всего лишь немного расширить зрачки у моделей, изображенных на снимках.

Глаза играют важнейшую роль в процессе ухаживания. Задача макияжа глаз — сделать их больше и выразительнее. Если мужчина женщине нравится, то у нее в его присутствии расширяются зрачки, и он сразу же понимает смысл такого сигнала. Вот почему романтические свидания, как правило, назначают в местах с приглушенным освещением. В такой обстановке у всех расширяются зрачки, из-за чего создается впечатление, что люди весьма привлекательны друг для друга.

⋮ *Как вы думаете, какая часть тела мужчины увеличивается почти в три раза при виде сексуально соблазнительной женщины?*

Когда влюбленные смотрят в глаза друг другу, они бессознательно стараются заметить расширенные зрачки, и при этом их взаимное возбуждение нарастает. Исследования показывают, что при просмотре порнографических фильмов у мужчин зрачки увеличиваются почти в три раза. Женские зрачки сильнее всего расширяются при взгляде на фотографии матерей и младенцев. У младенцев и маленьких детей зрачки больше, чем у взрослых. Зрачки младенцев постоянно расширены — точно как у взрослых, пытающихся выглядеть максимально привлекательными. Неудивительно, что маленькие дети привлекают к себе всеобщее внимание. Посмотрите на любую детскую игрушку: зрачок пушистого зверька обязательно будет расширен.

Исследования также показывают, что расширение зрачков является процессом взаимным. У мужчин, глядящих на фотографии женщин с расширенными зрачками, зрачки расширяются сильнее, чем у тех, кому показывали фотографии женщин с суженными зрачками.

Проведем небольшой эксперимент

Способность расшифровывать значение расширенных зрачков заложена в нас генетически. Мы автоматически приходим к верным заключениям. Чтобы убедиться в этом, прикройте диаграмму В одной ладонью и попросите человека посмотреть на «зрачки», изображенные на диаграмме А. А затем закройте диаграмму А и покажите своему «подопытному» диаграмму В. Вы заметите, как зрачки вашего партнера будут расширяться или сужаться в зависимости от того, на какую иллюстрацию он смотрит. Женские зрачки расширяются быстрее, чем мужские, в попытке сразу же установить взаимопонимание с тем, что женский мозг воспринимает как глаза другого человека.

Хесс провел небольшой эксперимент, в ходе которого участникам показывали пять фотографий: обнаженного мужчины, обнаженной женщины, младенца, матери с младенцем и живописной местности. Как и ожидалось, зрачки мужчин сильнее всего расширились при взгляде на обнаженную женщину, гомосексуалисты активнее всего отреагировали на снимок обнаженного мужчины, а женщины — на снимок женщины с младенцем и обнаженного мужчины.

В эксперименте с участием опытных игроков в карты было установлено, что у противника в темных очках выиграть в несколько раз труднее. Например, если игрок по-

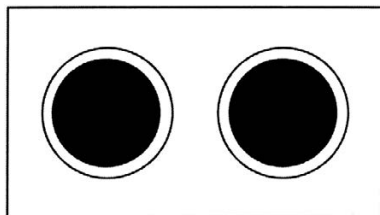


Диаграмма А

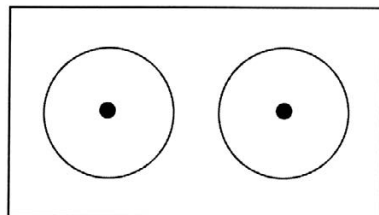


Диаграмма В



У Дэвида Боуи глаза разного цвета — один голубой, другой карий. Зрачок одного глаза у него постоянно расширен. Такое состояние называется гетерохромией. Оно встречается примерно у 1% населения Земли. Своими глазами Боуи обязан драке, в которую он ввязался из-за девочки в возрасте двенадцати лет

лучает во время партии в покер четыре туза, его зрачки мгновенно расширяются, и это бессознательно улавливает опытный противник. Естественно, что он сразу же понимает, стоит ли увеличивать ставки. Темные очки не позволяют распознать сигналы глаз, в результате чего количество выигрышей уменьшается.

Внимательно следили за зрачками покупателей и торговцы драгоценными камнями в Древнем Китае. На протяжении веков проститутки закапывали в глаза капли из белладонны, в которых содержался атропин, расширяющий зрачки. Такие капли делали женщин более привлекательными.

Издавна считается, что во время разговора нужно смотреть в глаза собеседника, но гораздо полезнее смотреть на зрачки, поскольку именно зрачки выдают подлинные чувства человека.

Женщины, как всегда, лучше

Доктор Саймон Барон-Коэн из Кембриджского университета провел ряд исследований, в ходе которых людям показывали снимки, где было видно только узкую полоску лица — то есть глаза. Участники эксперимента должны были определить психическое состояние, изображенное на фотографиях, как дружественное, враждебное, расслабленное или обеспокоенное.

Оказалось, что более половины ответов оказались совершенно правильными, но мужчины угадывали состояние, изображенное на фотографиях, в 19 случаях из 25, а женщины — в 22. Отсюда можно сделать вывод о том, что люди в принципе обладают врожденной способностью лучше распознавать сигналы глаз, чем сигналы тела. Но и в этом женщины превзошли мужчин. Ученые до сих пор не знают, каким образом передается и расшифровывается информация зрачков. Люди просто умеют это делать — и все! Самые низкие показатели — у аутистов, причем подавляющее их большинство является мужчинами. Мозг аутиста не обладает способностью понимать сигналы языка телодвижений. Вот почему таким людям сложно вступать в отношения с другими людьми, несмотря на то что у большинства из них очень высокий показатель интеллекта.

Присматривайте за ними

Люди — единственные приматы, имеющие белки глаз. Глаза человекообразных обезьян полностью темные. Белки глаз используются в целях общения, поскольку они позволяют уловить направление взгляда. А направление взгляда самым тесным образом связано с эмоциональным состоянием. Женский мозг лучше мужского приспособлен для распознавания эмоций, поэтому белки женских глаз

больше мужских. Отсутствие белков у человекообразных обезьян не позволяет потенциальной добыче понять, куда смотрит преследователь, что значительно повышает шансы на успешную охоту.

.....
Люди – единственные приматы, обладающие белками глаз.

..... *Поднятые брови*

Этот жест можно считать приветствием издалека. Он использовался повсеместно с древнейших времен. Поднятые брови – это универсальный сигнал, который используется даже обезьянами, что говорит о его врожденной природе. Брови поднимаются на долю секунды, а затем опускаются. Цель этого жеста – привлечь внимание к лицу с тем, чтобы впоследствии осуществить эффективный обмен сигналами. Единственная страна, где данный сигнал не используется, – это Япония. В Японии подобный жест считается невежливым и даже оскорбительным, поскольку имеет явно выраженный сексуальный подтекст.

Это бессознательный сигнал, который показывает, что вы заметили присутствие другого человека. Он может быть связан с реакцией страха или удивления. То есть ис-



Поднятые брови

толковать его можно как «Я удивлен и напуган вашим присутствием» или как «Я заметил вас, но не боюсь». Проходя мимо незнакомых людей на улице или встречаясь с теми, кто нам не нравится, мы никогда не поднимаем брови. В свою очередь, люди, не совершающие подобного жеста во время приветствия, зачастую воспринимаются как потенциально агрессивные.

Проведите простой эксперимент, и вы сразу же заметите силу этого совершенно естественного жеста. Сядьте в вестибюле отеля и поднимайте брови каждый раз, когда мимо вас будет кто-то проходить. Большинство людей повторит ваш жест и улыбнется вам в ответ, а кое-кто даже заговорит с вами. Всегда пользуйтесь этим жестом в отношении людей, которые вам симпатичны или которым вы хотите понравиться.

Расширенные глаза

Опущенные брови — это сигнал доминирования или агрессии по отношению к окружающим. Поднятые же брови демонстрируют подчиненность. Китинг обнаружил, что точно так же истолковывают эти жесты другие приматы. Он также обнаружил, что люди, сознательно поднимающие брови, воспринимаются как покорные и подчиненные, причем свойственно это и людям, и обезьянам. Те же, кто опускает брови, воспринимаются как агрессивные.

В книге «Почему мужчины врут, а женщины ревут» мы показали, как расширяют глаза женщины, поднимая брови и верхние веки. Женщины всегда стремятся казаться детьми, поскольку такое выражение лица оказывает неотразимое впечатление на мужчин. У мужчин сразу же происходит выброс гормонов и возникает желание защититься и приласкать женщину. Женщины очень часто выщипывают брови и рисуют их выше естественного расположения, поскольку подсознательно знают, что это нравится



Высоко поднятые брови делали Мэрилин Монро покорной и весьма привлекательной. Опущенные брови придавали Джеймсу Кэгни агрессивный вид. Своим серьезным, властным видом Джон Ф. Кеннеди во многом обязан низко расположенным, слегка развернутым бровям

мужчинам. Когда же выщипывают брови мужчины, то они стараются сделать так, чтобы брови располагались низко. Низко расположенные брови зрительно сужают глаза и делают внешность человека более властной.

У Джона Ф. Кеннеди брови были опущены и слегка развернуты, что придавало ему серьезный, властный вид, весьма привлекательный для избирателей. Если бы у Кеннеди были густые, кустистые брови, как, например, у актера Джеймса Кэгни, он выглядел бы скорее агрессивно, чем властно.

..... *Взгляд исподлобья*

Опущенная голова и взгляд исподлобья — еще один сигнал покорности, столь привлекательный для мужчин. При таком взгляде глаза кажутся больше, а женщина выглядит по-детски. И это неудивительно — ведь дети настолько



Принцесса Диана в возрасте восьми лет. Как и большинство маленьких девочек, она отлично понимала силу взгляда искоса

меньше взрослых, что им чисто физически приходится смотреть на них снизу вверх.

Естественно, что подобный взгляд сразу же пробуждает родительские чувства и в мужчинах, и в женщинах.

Принцесса Диана довела взгляд исподлобья до совершенства. Она слегка наклоняла голову вбок, демонстрируя



Принцесса Диана всегда смотрела исподлобья. Неудивительно, что мир сразу же принял ее сторону в бракоразводном процессе

всем окружающим свою беззащитную шею. Такой детский взгляд пробуждал в миллионах людей родительские чувства, еще более усиливавшиеся во время жестоких нападков британской королевской семьи на несчастную принцессу. Люди, использующие подобные цепочки жестов, как правило, не репетируют их заранее, но добиваются успеха при первом же применении.

.....*Как зажечь в мужчинах огонь*

Опущенные веки, поднятые брови, взгляд исподлобья и полуоткрытый рот — вот цепочка жестов, которую женщины на протяжении веков использовали для демонстрации сексуальной покорности. Это фирменный знак таких сирен, как Мэрилин Монро, Дебора Харри и Шарон Стоун.

В такой цепочке расстояние между веками и бровями увеличивается до предела, а женщина приобретает таин-



Мэрилин Монро мастерски использовала выражение лица и сигналы языка телодвижений, предшествующие оргазму. Она отлично понимала, пусть даже и подсознательно, что подобный вид у любого мужчины вызовет дрожь в коленках

ственный, загадочный вид. Исследования показывают, что подобное выражение появляется на лицах большинства женщин непосредственно перед оргазмом.

Направление взгляда – куда это вы смотрите?

Достичь реального взаимопонимания с собеседником можно, лишь глядя ему прямо в глаза. Разговаривая с некоторыми людьми, мы чувствуем себя вполне комфортно, тогда как разговор с другими нас раздражает и даже злит. Отдельные собеседники кажутся нам неискренними и не заслуживающими доверия. Эти ощущения связаны с тем, как долго человек смотрит на нас или удерживает наш взгляд.

Майкл Аргайл, специалист в области социальной психологии и невербального общения, обнаружил, что в ходе разговора 61% времени собеседники встречаются взглядами. 41% этого времени приходится на те моменты, когда человек говорит, 75% – когда слушает, и 31% времени собеседники смотрят друг на друга. Средняя продолжительность взгляда составляет 2,95 секунды, а продолжительность зрительного контакта – 1,18 секунды. Мы заметили, что длительность зрительного контакта во время обычного разговора изменяется от 25% до 100% общего времени разговора. Этот показатель зависит от происхождения собеседников и их характера. Когда мы говорим, то смотрим на собеседника 40–60% времени, когда же слушаем, то время взгляда увеличивается до 80%. Единственное исключение из этого правила составляют Япония и некоторые страны Азии и Южной Америки, где длительный зрительный контакт считается проявлением агрессии и неуважения. Японцы предпочитают смотреть в сторону или на область горла собеседника, что весь-



ма смущает неопытных в языке телодвижений жителей стран Запада.

Аргайл заметил любопытный факт. Если человек А симпатизирует человеку В, то он будет часто и много смотреть на него. Это заставляет человека В решить, что он нравится человеку А. Естественно, что и в нем пробудится ответное чувство симпатии. Другими словами, в большинстве культур для установления полного взаимопонимания с другим человеком необходимо, чтобы ваши взгляды встречались от 60% до 70% времени разговора. Это пробуждает в собеседниках симпатию друг к другу. Неудивительно, что нервным, запуганным людям, которые встречаются с собеседником взглядом не более 30% времени разговора, мало кто доверяет. Вот почему во время переговоров не стоит надевать очки с затемненными стеклами. Ваши партнеры почувствуют определенный дискомфорт: им покажется, что вы либо пристально рассматриваете их, либо сознательно уклоняетесь от зрительного контакта.



Он женился на ней из-за ее взгляда, но только не из-за того, каким она стала смотреть на него после свадьбы.

Как и другие сигналы языка телодвижений, взгляд во многом зависит от национальности человека. Всегда вспоминайте об этом, прежде чем делать какие-либо выводы. Самый безопасный способ поведения в таких странах, как Япония, — это копирование поведения хозяев.

Когда встречаются незнакомые люди, первым отводит взгляд тот, кто занимает подчиненное положение. Это означает, что настойчивый пристальный взгляд выражает определенный вызов или является признаком несогласия с точкой зрения собеседника. Однако если статус собеседни-

ка выше вашего (например, вы беседуете с начальником), несогласие можно выразить путем удерживания его взгляда на несколько секунд дольше обычного. Но не советуем вам поступать так постоянно (если, конечно, вы хотите сохранить работу!).

*Как поддерживать контакт взглядов
на нудистском пляже*

Мы отправили группу обычных людей на нудистский пляж и сняли их поведение на видеопленку. Интересно было наблюдать за процессом знакомства. Мужчинам было очень трудно преодолеть соблазн смотреть вниз, и видеокамера показала это очень отчетливо. Женщины заявили, что у них таких проблем не было. И действительно, практически ни одна женщина не посмотрела на «нижние регионы» своих новых знакомых. Это объясняется тем, что мужчины обладают туннельным зрением.



Собеседнику может казаться, что женщина смотрит в одном направлении, тогда как ее взгляд направлен совершенно в другую сторону. В этом женщинам помогает хорошо развитое периферическое зрение

Они гораздо лучше женщин видят прямо перед собой, в том числе и вдаль, что позволяет им хорошо целиться во время охоты.

У большинства мужчин плохо развито периферическое и ближнее зрение, вот почему им так трудно находить предметы в холодильниках, кухонных шкафах и комодах. Поле зрения женщин распространяется на 45 градусов в обе стороны, а также вверх и вниз. Обычная женщина может смотреть прямо в лицо мужчины, но в то же время провести полную инспекцию его мужских достоинств.

.....*Как привлечь внимание мужчины*

Если женщина хочет привлечь внимание мужчины, находящегося от нее на значительном расстоянии, она встречается с ним взглядом, удерживает взгляд на две-три секунды, а затем смотрит в сторону и вниз. Такого взгляда вполне достаточно, чтобы продемонстрировать свою заинтересованность и потенциальную покорность.

Опыт, проведенный Моникой Мур из Университета Уэбстерз, показал, что большинство мужчин неспособно истолковать подобный сигнал с первого раза, поэтому женщине приходится повторять его три раза, прежде чем мужчина обратит на него внимание, четыре раза, если мужчина — настоящий тормоз, и пять или более раз для особо непонятливых. Когда же женщине наконец удастся привлечь внимание мужчины, она обычно поднимает брови и слегка расширяет глаза, давая понять, что стрельба глазами была направлена именно на него.

В целом можно сказать, что мужчины обладают заторможенной реакцией. Если вы хотите привлечь внимание мужчины, гораздо лучше будет просто подойти и сказать: «А вы мне нравитесь!» В таком случае вас уж точно поймут.

Большинство лжецов смотрят прямо в глаза

Как мы уже говорили раньше, большинство людей считает, что лжецы всегда смотрят в сторону. Мы провели ряд экспериментов, в ходе которых предлагали участникам сознательно лгать друг другу в ходе собеседования, фиксируемого на пленку. Затем мы использовали эти записи на своих семинарах, предлагая слушателям определить, кто лжет, а кто говорит правду. Выявленные нами факты идут вразрез с общепринятым представлением о лжецах. Приблизительно 30% лжецов действительно смотрели в сторону, говоря неправду.

Наши слушатели выявляли их в 80% случаев, причем женщины оказались, как всегда, более наблюдательными, чем мужчины. Остальные 70% лжецов сохраняли зрительный контакт с собеседником, предполагая, что так их слова будут звучать более убедительно. Эти люди сознательно избрали тип поведения, противоположный ожидаемому. И они были правы. Их поймали на лжи всего 25% наших слушателей. И опять женщины показали лучшие результаты.

Женщины обладают более острой интуицией, они четко улавливают изменение тона голоса, расширение зрачков и другие сигналы, которые выдают лжеца с головой. Отсюда можно сделать вывод, что направление взгляда не является надежным сигналом для определения, лжет ли вам собеседник. Вы всегда должны обращать внимание и на другие жесты.

Если взгляд человека не отрывается от вашего более двух третей времени разговора, это может означать одно из двух: либо собеседник считает вас интересным или привлекательным (в таком случае у него расширятся зрачки), либо он настроен к вам враждебно (и тогда его зрачки сузятся). Как уже упоминалось ранее, женщины отлично уме-



ют расшифровывать сигналы зрачков и могут отличить заинтересованность от агрессии. А вот мужчины в этом им уступают. Вот почему обычный мужчина никогда не знает, поцелует ли его женщина или даст ему пощечину.

..... *Как не стать объектом нападения*

Большинство приматов отводит взгляд, чтобы продемонстрировать покорность. Если же обезьяна собирается проявить агрессию или напасть, она будет пристально смотреть в глаза жертве. Чтобы не стать объектом нападения, жертва отводит взгляд и пытается показаться меньше. Научные исследования показывают, что покорность заложена в мозге приматов. Она помогает им выживать. В случае нападения обезьяна и человек пытаются выглядеть меньше. Мы поднимаем плечи, вытягиваем руки, прижимая их к телу, сжимаем колени, сцепляем щиколотки под стулом, прижимаем подбородок к груди, чтобы защитить горло, и отводим взгляд. Такая цепочка жестов «выключает» агрессию, и нападения во многих случаях удается избежать.



Постаравшись стать меньше физически, вы можете «выключить» сигнал агрессии в мозге противника.

Советуем вам запомнить эту позу и использовать ее, когда начальник будет выговаривать вам за что-либо. Впрочем, она вряд ли поможет вам избежать нападения на улице. Если вы будете выглядеть подобным образом, проходя мимо группы агрессивно настроенных юнцов, они воспримут ее как признак страха. То есть в подобной ситуации такая поза может спровоцировать нападение. Если же вы будете идти совершенно свободно, нескованно, с открытой грудью, то от вас будет исходить ощущение человека,

который может постоять за себя в случае необходимости. Естественно, что это уменьшит вероятность быть атакованным.

Взгляд искоса

Взгляд искоса используется для выражения интереса, неуверенности или враждебности. Когда он сочетается со слегка приподнятыми бровями или улыбкой, то выражает интерес. Такая цепочка часто используется женщинами в ритуале ухаживания. Если же взгляд искоса сопровождается опущенными или нахмуренными бровями, опущенными уголками губ, он является признаком подозрительности, враждебности или критичности.

Учащенное моргание

В обычном, расслабленном состоянии человек моргает шесть-восемь раз в минуту, причем закрывает глаза на одну десятую долю секунды. В состоянии прессинга, например, говоря неправду, люди начинают моргать значительно чаще.



Ему хочется от вас избавиться

Учащенное моргание — это бессознательная попытка мозга заблокировать зрение в тех случаях, когда человек заскучал, утратил интерес или чувствует свое превосходство. Можно сказать, что мозг такого человека более не выдерживает общения с вами, поэтому глаза закрываются на две-три секунды, чтобы вас не видеть. Пока глаза закрыты, человек устраняет вас из своего разума.

Люди, ощущающие свое превосходство, могут также откинуть голову назад и смотреть на вас довольно высокомерно. Так себя часто ведут люди, чье превосходство по какой-то причине остается незамеченным. Такой жест свойствен западной культуре, в особенности представителям высшего класса английского общества. Если вы заметили подобный жест во время разговора, значит, вы что-то сделали не так и нужно изменить тактику. Если вам кажется, что собеседник излишне высокомерен, попробуйте такой прием: когда он закроет глаза в третий или четвертый раз, быстро отступите в сторону. Когда ваш собеседник откроет глаза, у него создается впечатление, что вы исчезли и материализовались в другом месте. Это может вывести его из себя. Если же ваш собеседник начинает еще и похрапывать, то, скорее всего, ваше общение оказалось безрезультатным.

..... *Взгляды из стороны в сторону*

Когда взгляд собеседника скользит из стороны в сторону, может показаться, что он оценивает происходящее вокруг него, но в действительности его мозг ищет пути выхода. Точно так же себя ведут и обезьяны. Подобный жест вызывает внутреннюю неуверенность человека.

Общаясь с нудным собеседником, вам безумно хочется поскорее от него ускользнуть. Все мы понимаем, что, начав оглядываться по сторонам, выдадим свою скуку и попытку сбежать. Поэтому мы начинаем больше смотреть на

скучного собеседника и улыбаться сжатыми губами, имитируя заинтересованность. Подобное поведение сходно с поведением лжецов, когда те усиливают контакт взглядом, чтобы выглядеть более убедительно.

География лица

Точки на лице и теле, куда направлен ваш взгляд, могут кардинальным образом изменить результат разговора.

Когда вы закончите читать этот раздел, сразу же попробуйте предложенные нами приемы на практике, никого об этом не предупреждая. Вы убедитесь в том, что они оказывают весьма сильное воздействие на собеседника. Для того чтобы овладеть этими приемами, вам потребуется примерно неделя, а затем они станут для вас привычными.

Существует три основных типа взглядов: социальный, интимный и властный.

1. Социальный взгляд

Эксперименты показали, что во время обычного общения взгляд человека направлен в треугольную область на лице человека, как это показано на рисунке. Сюда собеседники смотрят 90% времени.

В эту область мы смотрим в безопасной ситуации. Такой взгляд не является агрессивным и угрожающим.



Зона социального взгляда

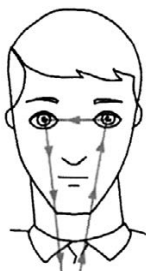
2. *Интимный взгляд*

Когда люди подходят друг к другу, они мельком смотрят друг на друга, чтобы определить пол, а затем повторяют этот взгляд, чтобы выяснить уровень собственной заинтересованности. Такой взгляд скользит по глазам, а затем опускается ниже подбородка. Когда собеседники стоят рядом друг с другом, интимный взгляд направлен в треугольник между глазами и грудью. На значительном расстоянии треугольник увеличивается от глаз до паховой области или еще ниже.

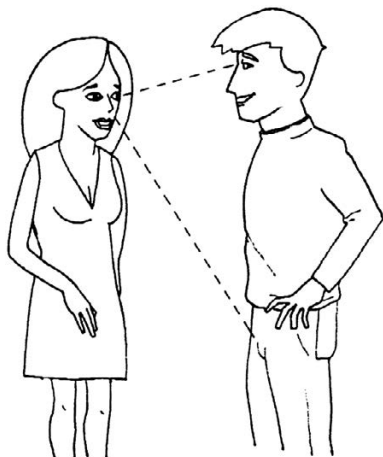
Мужчины и женщины используют этот взгляд для того, чтобы продемонстрировать заинтересованность друг в друге. Если собеседник тоже заинтересован, он возвращает взгляд. Обычно мы совершаем два быстрых взгляда, а затем снова смотрим в лицо. Хотя люди никогда не признаются, что ведут себя подобным образом, видеосъемка показывает, что так поступают все, в том числе и монахини.

Как мы уже говорили раньше, у женщин лучше развито периферическое зрение. Это позволяет им одним взглядом окинуть мужскую фигуру с головы до пяток и остаться незамеченными.

У мужчин зрение туннельное, поэтому им приходится перемещать взгляд вниз и вверх. Неудивительно, что их



Зона интимного взгляда



Хорошо развитое периферическое зрение женщины позволяет ей сразу же заметить в собеседнике все интересное и остаться не пойманной за этим занятием. Из-за своего туннельного зрения мужчины всегда попадают

постоянно обвиняют в том, что они таращатся на женские фигуры.

Исследования показывают, что женщины делают это чаще мужчин, но благодаря хорошо развитому периферическому зрению остаются неуличенными. Мужчины же обречены на постоянные обвинения.

Мужчины и женщины глядят в землю во время разговора по разным причинам. Мужчине такой взгляд позволяет еще раз оценить фигуру женщины. Женщина же оценивает мужское достоинство собеседника и в то же время демонстрирует свою покорность, а следовательно, и привлекательность.

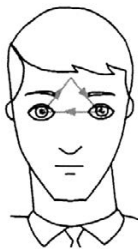
.....
Почему мужчинам так трудно устанавливать зрительный контакт с женщинами? Потому что на груди нет глаз.

3. Властный взгляд

Представьте, что у человека есть третий глаз в центре лба. Властный взгляд направлен в треугольник между всеми тремя глазами собеседника. Для того чтобы убедиться в силе этого взгляда, нужно проверить его на практике.

Он не только меняет атмосферу разговора, делая ее очень серьезной, но еще и сразу же снимает скуку. Удерживая взгляд в этой области, вы сразу же подчиняете собеседника себе.

Если ваш взгляд не будет опускаться ниже уровня глаз собеседника, он будет испытывать определенное давление. Никогда не смотрите подобным образом на друзей во время вечеринки или на любимого человека на романтическом свидании. Но если вы хотите остановить собеседника, который вас слишком утомил, такой взгляд поможет поставить его на место.



Зона властного взгляда

..... Суровый взгляд

Если у вас нежные, добрые или слезящиеся глаза, попробуйте сделать свой взгляд суровым. Это придаст вам авторитет. Когда на вас кто-то нападает, постарайтесь не моргать во время зрительного контакта. Сузьте глаза и пристально смотрите нападающему прямо в глаза. Именно так



Не стоит шутить с Терминатором!

поступают хищники перед броском на добычу. Пристальный, неморгающий взгляд способен заставить нервничать кого угодно.

Чтобы посмотреть в сторону, медленно переведите взгляд, а затем поверните голову, не разворачивая плечи. Так смотрел на своих врагов Арнольд Шварценеггер в «Терминаторе», и взгляд этот вселял ужас. Впрочем, мы бы не советовали вам общаться с теми, на кого воздействуют только такие средства. Гораздо лучше встречаться с милыми, приятными людьми.

История политика

Когда человек смотрит из стороны в сторону или не глядит вам в глаза во время разговора, вы перестаете ему доверять, несмотря на то что подобное поведение может объясняться простой застенчивостью. Как-то раз к нам обратился политик, не привыкший выступать по телевидению.

Перед журналистами и камерами он часто моргал, из-за чего выглядел робким и застенчивым, а его популярность падала. Мы научили его смотреть прямо на журналистов, не обращая внимания на камеры, и его рейтинг сразу же повысился. Другого политика мы научили во время телевизионных дебатов адресовать свои ответы прямо в объектив камеры. Хотя при этом ему не удавалось общаться непосредственно со 150 гостями студии, зато он обращался непосредственно к миллионам телезрителей, каждый из которых чувствовал, что политик разговаривает прямо с ним.

..... *Посмотри мне прямо
в глаза, крошка*

На телевизионном шоу мы провели небольшой эксперимент с помощью брачного агентства. Нескольким мужчинам сообщили, что следующая дама, которая придет с ними на свидание, будет как раз той, которую они искали, и им удастся отлично провести время. Мы объяснили каждому мужчине, что в детстве у их новой знакомой был поврежден глаз, и она очень расстраивается из-за того, что глаз двигается неправильно. Мы сказали, что не уверены в том, какой именно это был глаз, но если мужчина присмотрится, то сможет это определить сам. Каждой женщине рассказали аналогичную историю относительно ее нового знакомого. То есть, присмотревшись, она смогла бы определить, какой глаз у него поврежден. На свиданиях пары пристально смотрели друг другу в глаза, пытаясь выявить источник проблемы. В результате уровень интимности свиданий значительно повысился, между людьми возникли романтические отношения. Вдвое больше клиентов агентства назначили второе свидание после такой предыстории.

.....
Пристальный взгляд прямо в глаза создает ощущение близости.

Если вы хотите, чтобы второе свидание не состоялось, предупредите людей о том, что их новые знакомые неважно слышат и что с ними нужно разговаривать громче, чем обычно. В результате они будут разговаривать все громче и громче, а в конце вечера начнут вообще кричать друг на друга.

Первые 20 секунд собеседования

Многим рассказывают, что во время продаж или собеседования по поводу приема на работу необходимо поддерживать сильный зрительный контакт с другим человеком и не разрывать его, пока вы не сядете. Это порождает проблемы для обеих сторон, поскольку подобные действия абсолютно не похожи на обычную встречу двух незнакомцев. Мужчине хочется посмотреть на волосы, ноги, фигуру и лицо женщины. Если же она смотрит ему прямо в глаза, он ощущает неловкость и пытается смотреть на нее украдкой во время разговора, постоянно боясь быть пойманным за этим занятием.

Неудивительно, что мужчина отвлекается от своей работы или от процесса собеседования. Некоторых женщин весьма разочаровывает то, что мужчины и в мире бизнеса ведут себя точно так же. Но нравится нам это или нет, а все мы совершенно одинаковы.

.....
Нравится вам это или нет, но все мужчины обязательно смотрят на ягодицы женщины, выходящей из комнаты, даже если ее вид спереди им не понравился.

Видеосъемка собеседований показывает, что пришедшие для разговора мужчины и женщины обязательно оценивают фигуру женщины, проводящей собеседование. Правда, благодаря хорошо развитому периферическому зрению, женщины делают это менее явно.

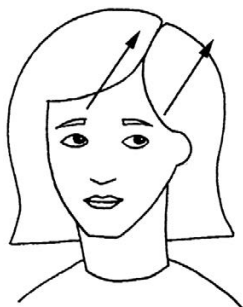
Женщины гораздо более критично относятся к внешности других женщин. Впрочем, достается и мужчинам. Женщины, проводящие собеседование, обращают внимание на мужскую стрижку, костюм, оценивают координацию движений, стрелки на брюках и степень начищенности обуви. Большинство мужчин даже не подозревают, что, когда они выходят из комнаты, женщины оценивают, насколько хорошо начищены их ботинки сзади.

..... *Решение*

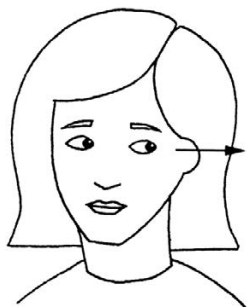
Придя на собеседование, пожмите руку человеку, с которым вам предстоит разговор, а затем предоставьте ему возможность завершить процесс оценки. Обычно на это уходит 2–3 секунды. Посмотрите вниз, чтобы открыть свой портфель или папку, пошуршите бумагами, отвернитесь, чтобы повесить пальто, подвиньте поближе стул и лишь затем смотрите на собеседника. Снимая коммерческие собеседования, мы обнаружили, что подобная тактика не только приятна для обеих сторон, но еще и с большей вероятностью позволяет достичь позитивных результатов.

..... *На какой канал вы настроены?*

Движения глаз выдают мысленную работу человека. Вы сразу же понимаете, напоминает ли ваш собеседник то, что он раньше видел, слышал, обонял, осязал или чувствовал на вкус.



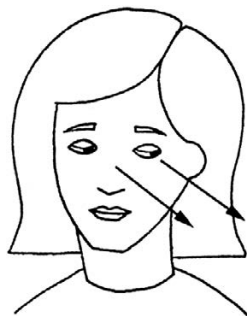
А: Она вспоминает ранее
виденный образ



В: Она вспоминает ранее
слышанный звук



С: Она вспоминает ранее
испытанное ощущение



Д: Она ведет внутренний
диалог с собой

Этот прием был разработан американскими психологами Гриндером и Бандлером. Он называется нейролингвистическим программированием, или сокращенно НЛП.

Когда человек вспоминает то, что он когда-то видел, его взгляд направлен вверх. Вспоминая ранее слышанное, человек направляет взгляд в сторону и слегка склоняет голову, словно прислушиваясь. Когда люди вспоминают чувства или эмоции, они смотрят вниз и вправо. Ведя же внутренний диалог с самим собой, человек смотрит вниз и влево.

Трудность заключается в том, что подобные движения длятся всего доли секунды и обычно являются частью большой цепочки жестов. Однако при замедленном воспроизведении видеозаписи можно определить различия в том, что человек говорит и что он думает на самом деле.

Тридцать пять процентов людей предпочитают визуальный информационный канал. Они часто используют фразы типа «Я вижу, что вы хотите сказать», «Давайте рассмотрим эту проблему повнимательнее», «Все совершенно ясно», «Не могли бы вы показать мне?». Для того чтобы привлечь их внимание, покажите им фотографии, таблицы, графики. Спросите, представляют ли они себе картину.

Приблизительно 25% людей предпочитают звуковой канал. Они пользуются такими фразами, как «Я вас слушаю», «Это звучит не слишком привлекательно». Еще 40% населения отдают предпочтение чувственному каналу. В их речи вы можете услышать фразы типа «Никак не могу схватить суть вашего предложения». Они любят все пощупать собственными руками, попробовать, провести испытание. Лучшее средство убеждения таких людей — это наглядная демонстрация и пробное испытание.

НЛП — это замечательная наука и мощное средство общения. НЛП можно применять в различных областях. Мы настоятельно советуем вам познакомиться с работами Гриндера и Бандлера.

..... *Как удерживать зрительный контакт с аудиторией*

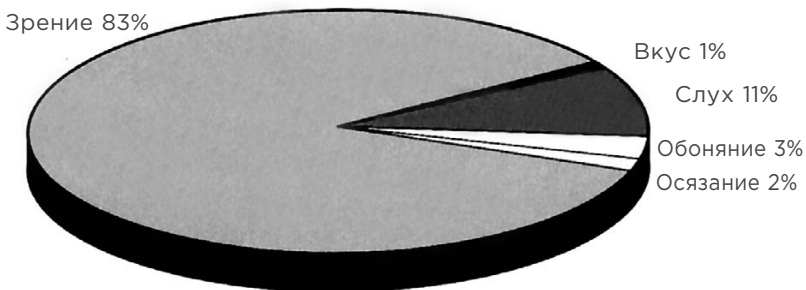
Поскольку нам часто приходится выступать на совещаниях и конференциях, мы разработали прием, позволяющий удерживать внимание аудитории и вовлекать слушателей в

процесс. Когда в зале присутствует менее 50 человек, можно поддерживать зрительный контакт с каждым из них. Когда же людей больше, вам приходится стоять дальше от них. И здесь необходим иной подход. Выберите реальные или воображаемые точки в углах аудитории и еще одну в центре. Направляйте взгляд на них. Если вы будете стоять на расстоянии 10 метров от первого ряда, то примерно 20 человек из группы будут чувствовать, что вы смотрите на них, и вам удастся установить связь с большей частью аудитории.

Как представлять визуальную информацию

Проводя визуальную презентацию с использованием книг, таблиц, графиков, очень важно уметь контролировать направление взгляда слушателей. Исследования показывают, что во время подобной презентации 83% информации усваивается с помощью зрения, 11% — с помощью слуха и 6% — с помощью других чувств.

В Соединенных Штатах было установлено, что во время вербальных презентаций усваивается только 10% инфор-



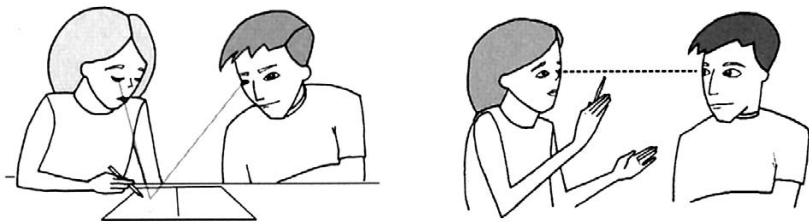
Объем информации, поступающей в мозг от органов чувств во время визуальной презентации

мации. Это означает, что для повышения эффективности вербальной презентации информацию нужно повторять по нескольку раз. Если же вербальная презентация сопровождается визуальными материалами, усвоение информации повышается до 50%. Отсюда можно сделать вывод о том, что использование визуальных средств повышает эффективность презентации в четыре раза. Исследования также показывают, что визуальные средства сокращают среднюю продолжительность совещаний с 25,7 минуты до 18,6 — то есть на 28%.

..... Энергичный подъем

Для того чтобы контролировать направление взгляда человека, используйте ручку или указку. Указывая на что-то, объясняйте, что видит перед собой слушатель. Затем поднимите ручку так, чтобы она оказалась на уровне ваших глаз и глаз слушателя. Ручка окажет магнетическое воздействие на слушателя. Он автоматически поднимет голову, а в таком положении будет очень внимательно вас слушать.

Исследования показывают, что в таком положении достигается максимальное усвоение информации. Еще один совет: говоря, держите ладонь другой руки раскрытой.



Энергичный подъем — используйте ручку для контроля за направлением взгляда слушателя в момент презентации

Мы также обнаружили, что женщины более склонны к прямому зрительному контакту, чем мужчины, особенно в моменты молчания. Когда же женщины говорят, то отводят взгляд чаще мужчин.

Мужчины чаще и дольше смотрят на женщин, чем женщины на мужчин. Мужчины менее склонны к прямому зрительному контакту, слушая других мужчин. Зато, слушая женщин, они с удовольствием встречаются с ними взглядом.

РЕЗЮМЕ

Взгляд оказывает существенное воздействие на результат личного общения. Если вы собираетесь сделать выговор подчиненному или собственному ребенку, как вы будете на него смотреть? Если вы используете социальный взгляд, вряд ли к вашим словам отнесутся всерьез, какими бы грозными они ни были. Социальный взгляд ослабит воздействие ваших слов. Зато интимный взгляд может либо запугать, либо полностью запутать собеседника. В такой ситуации оптимальным является властный взгляд, который сразу же покажет, что вы говорите всерьез и готовы власть употребить.

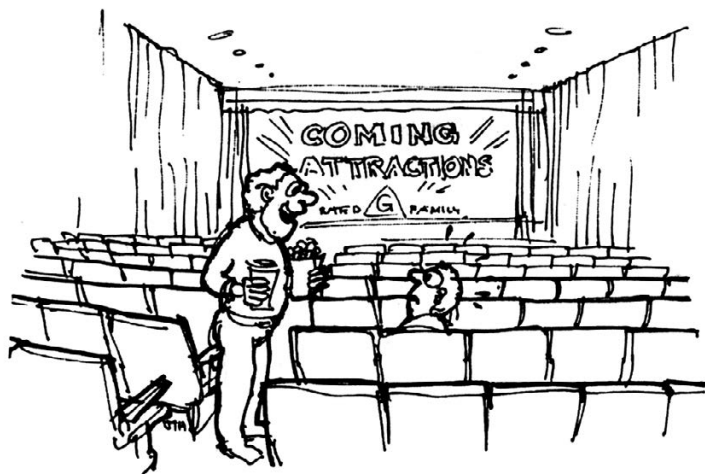
⋮
Правильно выбранный взгляд повышает ваш авторитет.

То, что мужчины называют зовущим взглядом, можно описать так: взгляд исподлобья, расширенные зрачки, интимный взгляд. Если женщина не собирается соблазнять мужчину, от подобной цепочки лучше отказаться. Интимный взгляд в такой ситуации заменяется социальным. Впрочем, большинство мужчин упускает множество нюансов. Если же кто-то решит использовать властный взгляд в процессе

ухаживания, он сразу же прослышет холодным и недружелюбным.

Помните, что, используя интимный взгляд в отношении партнера, вы лишаетесь контроля. Женщины отлично умеют пользоваться этим взглядом, но, к сожалению, большинству мужчин этого не дано. Когда мужчина использует интимный взгляд, для женщин он оказывается чрезмерно очевидным. Сами же мужчины зачастую не замечают интимного взгляда женщин, что просто выводит тех из себя.

*Нежелательное
вторжение –
территории
и личное
..... пространство*



«Извините, но вы сидите на моем месте!»



том, как животные, птицы, рыбы и приматы метят и защищают собственную территорию, написано множество книг, но только в последние годы было обнаружено, что и у человека есть собственная территория. Поняв эту концепцию, вы сможете лучше понять собственное поведение и правильно угадать реакцию других людей. Американский антрополог Эдвард Холл был одним из первых ученых, обративших внимание на пространственные потребности человека. В начале 60-х годов он ввел в обиход термин «проксемики», от слова «проксимити», то есть «близость». Исследования Холла помогли по-новому взглянуть на отношения между людьми.

Каждая страна имеет собственную территорию с четко обозначенными границами, которые защищают вооруженные силы. Внутри каждой страны есть более мелкие территории – штаты, графства, республики. Внутри этих

более мелких территорий есть еще более мелкие образования — города и деревни, которые, в свою очередь, делятся на районы, улицы и дома. В кинотеатрах очень часто происходит безмолвная борьба с соседями за подлокотник кресла. Жители каждой территории относятся к ней, как к своей собственности, и готовы жизнь положить за ее защиту.

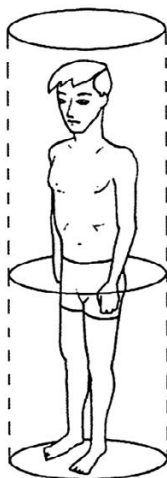
Территория — это область пространства вокруг человека, которую он воспринимает как собственную, как продолжение собственного тела.

У каждого из нас есть личная территория, окружающая не только наше тело, но и собственность. Личная территория окружает дом, машину, комнату, даже собственный стул.

В этой главе мы с вами будем говорить преимущественно о личной территории, окружающей тело человека, о том, как люди реагируют на вторжение на нее, а также о том, как важно держаться от определенных людей «на расстоянии вытянутой руки».

..... *Личное пространство*

Большинство животных воспринимает некоторое воздушное пространство вокруг себя как личное пространство. Насколько далеко распространяется эта территория, зависит от того, в каких условиях находится животное, и от плотности заселенности данной местности. Личная территория может расширяться или сужаться в зависимости от обстоятельств. Лев, обитающий в саваннах Африки, может считать личным пространством территорию радиусом 50 километров или даже больше. Все зависит от популяции львов в данном районе. Лев метит границы своей территории экскрементами или мочой. Те же львы, которые живут в зоопарках целой группой, личным пространством счита-



Личное пространство — «воздушный пузырь», который всегда окружает человека

ют всего несколько метров вокруг себя, что объясняется высокой скученностью.

Подобно другим животным, каждый человек располагает собственным «воздушным пузырем», окружающим его тело. Размеры этого «пузыря» зависят от плотности населения в том месте, где человек вырос. Таким образом, можно сказать, что личное пространство в какой-то мере определяется национальностью. Японцы, к примеру, привыкли к скученности, представители других народов предпочитают «большие открытые пространства» и держатся друг от друга на расстоянии.

Исследования показывают, что люди, находящиеся в тюремном заключении, обладают большими пространственными потребностями, чем большинство из нас. Это объясняется тем, что в тюрьме человеку постоянно приходится защищать собственное пространство. Одинокое же заключение, во время которого никто не вторгается

на личную территорию узника, оказывает успокаивающее воздействие. Уровень раздраженности и грубости пассажиров значительно возрос в 90-е годы, когда авиакомпании уменьшили расстояние между креслами с целью компенсировать финансовые убытки.

..... *Пространственные зоны*

А теперь давайте обсудим радиус «воздушного пузыря», который окружает представителя среднего класса, живущего в пригороде в таких странах, как Австралия, Новая Зеландия, Великобритания, Канада, страны Северной Америки, Северной Европы, Скандинавии, или в странах, находящихся под сильным западным влиянием, — в Сингапуре, Исландии или на острове Гуам. Страна, в которой вы живете, может быть больше или меньше тех, о которых мы будем говорить, но, в принципе, ничем от них не отличаться. Дети усваивают пространственные ограничения к двенадцати годам.

Личное пространство можно разделить на четыре пространственные зоны.

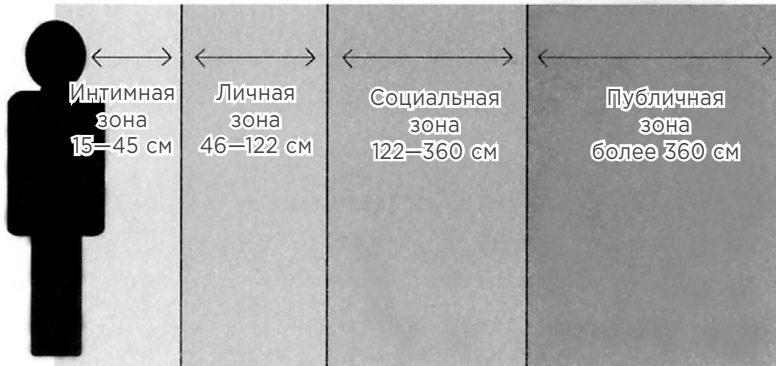
1. Интимная зона — 15–45 см. Эта зона имеет очень важное значение, поскольку воспринимается человеком как личная собственность. Вторгаться в эту зону могут только самые близкие — супруги, родители, любовники, дети, близкие друзья, родственники, домашние животные. Здесь можно выделить некоторую субзону — менее 15 см от тела. Вторгаться сюда можно только во время интимного физического контакта.

2. Личная зона — 46–122 см. Это расстояние, на котором мы предпочитаем держаться от других людей на вечеринках, во время общения или на работе.

3. Социальная зона – 122–360 см. На таком расстоянии мы держимся от незнакомых людей, сантехников и плотников, ремонтирующих наши дома, почтальонов, продавцов, новых сотрудников – словом, от всех, кого мы знаем недостаточно хорошо.

4. Публичная зона – более 360 см. Обращаясь к группе людей, мы предпочитаем стоять на таком расстоянии.

Эти расстояния уменьшаются при общении двух женщин и увеличиваются, если общаются двое мужчин.



Размеры пространственных зон

Практическое применение пространственных зон

В интимную зону человека другие люди вторгаются по одной из двух причин. Во-первых, другой человек может быть близким родственником, другом или находиться в процессе сексуального ухаживания. Во-вторых, другой человек может быть настроен враждебно, и тогда вторжение рассматривается как атака. Мы в состоянии перенести, когда посторонние люди находятся внутри личной



или социальной зоны, но вторжение постороннего в зону интимную вызывает в теле человека физиологические изменения. У человека учащается сердцебиение, происходит выброс адреналина, кровь приливает к мозгу и мышцам — словом, человек физически готовится к отражению нападения или бегству.

Это означает, что, если вы с самыми дружескими намерениями приобнимете малознакомого человека, в нем возникнут негативные чувства по отношению к вам. Это произойдет обязательно, даже если ваш новый знакомый будет улыбаться и делать все, чтобы вас не обидеть.



Женщины стоят слегка ближе друг к другу. Они чаще стоят лицом к лицу и чаще прикасаются друг к другу, чем мужчины, общающиеся между собой.

Если вы хотите, чтобы окружающие чувствовали себя в вашем обществе комфортно, всегда держите дистанцию. Чем ближе ваши отношения с другими людьми, тем ближе вы можете к ним подходить. Например, новому сотруднику может показаться, что коллеги отнеслись к нему холодно, но они просто держат его в социальной зоне до тех пор, пока не узнают его лучше. Со временем это расстояние уменьшится. Некоторые впустят нового коллегу в личную зону, а кто-то, может быть, даже в интимную.

..... Кто и в чье пространство вторгается?

Расстояние между бедрами двух людей во время объятия позволяет довольно точно определить отношения между ними. Любовники прижимаются телами, вторгаясь в интимные зоны друг друга. Такое объятие не похоже на то, как обнимаются коллеги на новогодней вечеринке, как обнимает подруг жены верный муж или любимых племян-

ниц тетушка Салли. Во время подобных объятий расстояние между бедрами составляет не менее 15 см.

Единственное исключение из этого правила проявляется тогда, когда расстояние определяется социальным статусом человека. Например, руководитель компании может быть старинным другом одного из своих подчиненных. И когда они вместе отправляются на рыбалку, то могут вторгаться в личные или даже интимные зоны друг друга. В офисе же руководитель будет держать своего приятеля на социальном расстоянии, как и положено в рабочей обстановке.

Почему нам не нравится ездить в лифтах

Толчея в автобусах, поездах, на концертах и в театрах приводит к тому, что мы невольно вторгаемся в интимные зоны других людей. В такой ситуации любопытно наблюдать за человеческой реакцией. Ниже приводится перечень неписаных правил поведения в людных местах (в переполненном лифте, в очереди в магазине или в общественном транспорте), которые строго соблюдаются в большинстве стран.

1. Не стоит ни с кем разговаривать, даже с людьми, которые вам знакомы.
2. Избегайте зрительного контакта с другими людьми.
3. Делайте бесстрастное лицо — в подобной обстановке не позволено проявлять эмоции.
4. Если у вас есть книга или газета, притворитесь, что ее содержание целиком и полностью вас занимает.
5. В большой толпе телодвижения не приветствуются.
6. В любой ситуации вы должны следить за тем, как меняются номера этажей.

Такое поведение называется маскировочным. Так ведут себя люди повсюду. Нейтральная маска позволяет человеку скрыть свои эмоции от окружающих.

Мы часто слышим, как людей, добирающихся на работу в часы пик общественным транспортом, называют несчастными или унылыми. Такая оценка объясняется бесстрастным выражением лиц пассажиров, однако не следует думать, что вам удалось понять их истинные чувства. Наблюдатель видит лишь маску, соответствующую конкретной ситуации, связанной с неизбежным вторжением в интимную зону каждого из пассажиров.

⋮ *Люди, едущие в метро, вовсе не несчастны.*
⋮ *Они просто скрывают свои эмоции.*

Обратите внимание на собственное поведение, когда вы окажетесь в одиночестве в переполненном кинотеатре. Оказавшись на месте в окружении незнакомых лиц, вы сразу же начнете подчиняться неписаным правилам маскировки в общественных местах. Заявив свои территориальные права на подлокотник и победив в борьбе соседа, вы начинаете понимать, почему люди, пришедшие в кинотеатр в одиночку, предпочитают занимать места, когда свет уже погашен и фильм начался. В лифте, кинотеатре или автобусе нас окружают безликие фигуры. Они для нас не существуют, поэтому мы не расцениваем их невольное вторжение в наше личное пространство как нападение.

..... *Почему толпа всегда агрессивна*

Толпа или группа демонстрантов, отстаивающих общие цели, никогда не ведет себя так же, как и обычные люди, при вторжении на ее территорию. Поведение толпы совершенно отлично. По мере нарастания плотности личное

пространство каждого человека сокращается, что приводит к усилению враждебности. Вот почему чем больше толпа, тем она агрессивнее. В большой толпе часто возникают драки и конфликты. Полиция старается рассечь толпу на отдельные группы. Благодаря этому приему у людей увеличивается личное пространство, и это их успокаивает.

Правительства и городские архитекторы лишь в последнее время начали понимать то влияние, какое оказывает плотная застройка и скученность на настроение людей. В условиях современного города человек лишается личной территории. Ученые провели эксперимент с оленями на острове Джеймса, находящемся в двух километрах от побережья Мэриленда в Чесапикском заливе. Несмотря на то что на острове было достаточно пищи, не было хищников и отсутствовали инфекционные болезни, олени умирали в больших количествах. Аналогичные результаты были получены и при экспериментах на кроликах и мышах. Как выяснилось позднее, олени умирали от чрезмерной активности надпочечников, связанной со стрессом, вызванным увеличением популяции и сокращением личной территории. Надпочечники играют важную роль в регуляции роста, репродукции и защитных функций организма. Физиологическая реакция на стресс, связанный с перенаселением, приводила к смерти. Стресс оказывался сильнее голода, болезней и агрессии. Вот почему в городах с самой высокой плотностью населения фиксируется и самый высокий уровень преступности.

Одна из основных потребностей человека – потребность в собственной земле. Эта тяга объясняется стремлением обрести пространственную свободу, которой нам так не хватает.

Следователи умышленно вторгаются в личное пространство преступников, чтобы сломить их сопротивление на допросе. Преступника сажают на привинченный к полу стул без подлокотников посреди комнаты, а затем всячески вторгаются в его интимную зону (и даже в самую близкую), задавая вопросы и ожидая ответов. Обычно хватает даже совсем незначительного по длительности вторжения в личное пространство, чтобы сломить сопротивление преступника.

..... *Пространственные ритуалы*

Когда человек занимает место или пространство среди посторонних (например, кресло в кинотеатре, место за столом совещаний или крючок для полотенца в спортивном клубе), он делает это совершенно предсказуемым образом. Обычно человек ищет самое большое пространство между двумя другими и занимает место в центре. В кинотеатре мы выбираем место посередине между концом ряда и ближайшим занятым креслом. В спортивном клубе человек повесит полотенце на крючок, расположенный на совершенно свободном пространстве, посередине между двумя занятыми или посередине между занятым крючком и стеной. Цель этого ритуала — не побеспокоить других людей чрезмерной близостью или чрезмерным отдалением.

⋮
Докторам и парикмахерам позволено вторгаться в интимную зону человека. То же самое разрешено и домашним животным, поскольку они не представляют для нас угрозы.

Если в кинотеатре вы сядете ближе к концу ряда, чем к другому зрителю, или наоборот, этот человек может почувствовать себя обиженным тем, что вы слишком отда-

лились от него, или напуганным чрезмерной вашей близостью. Основная задача пространственного ритуала — поддержание гармонии. Это усвоенное поведение.

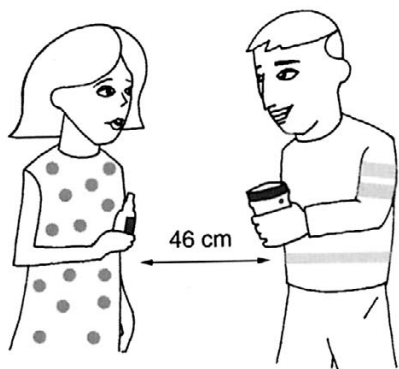
Исключением из этого правила является посещение общественных туалетов. Примерно в 90% случаев люди предпочитают последние в ряду кабинки, а если они заняты, то в действие вступает принцип середины. Мужчины всегда предпочитают не оказываться рядом с посторонними возле писсуаров и никогда не поддерживают зрительный контакт в такой момент.

Обеденный тест

Когда в следующий раз вы будете обедать с кем-либо, проведите этот простой опыт. Неписанные территориальные правила утверждают, что столик в ресторане делится поровну. Официанты всегда располагают соль, перец, сахар, цветы и другие аксессуары строго в центре стола. Обедая, слегка сдвиньте солонку в сторону своего спутника. Затем поступите точно так же с перечницей, сахарницей, цветами и т. п. Очень скоро подобное территориальное вторжение будет замечено вашим спутником. Он либо отодвинется от стола, чтобы сохранить личное пространство, либо начнет передвигать сдвинутые вами предметы обратно в центр.

Национальные факторы, влияющие на размер пространственных зон

Молодая итальянская пара переехала в Сидней. Их пригласили присоединиться к местному клубу. Через несколько недель три женщины пожаловались, что итальянец их сексуально домогается и что они чувствуют себя в его обществе некомфортно. Мужчины же считали, что



Расстояние между собеседниками, приемлемое для большинства жителей стран Запада, Северной Европы и городских жителей Скандинавии



Мужчина с меньшими пространственными потребностями заставляет женщину отклоняться назад, чтобы защитить свое пространство

молодая итальянка ведет себя так, словно она сексуально доступна.

Эта ситуация ясно показывает, какие осложнения могут возникнуть в тех случаях, когда сталкиваются различные национальные пространственные традиции. У жителей Южной Европы интимная зона составляет всего 20–30 см, а в некоторых странах и того меньше. Итальянцы чувствовали себя совершенно комфортно, стоя в 25 см от австралийцев. Они не понимали, что вторгались в их личное пространство — ведь у австралийцев интимная зона распространяется на 46 см. Итальянцы привыкли устанав-

ливать зрительный контакт и прикасаться к собеседнику во время разговора. Австралийцы же абсолютно неверно истолковывали мотивы подобного поведения. Узнав о том, что думают о них члены клуба, итальянцы были шокированы, но постарались в будущем придерживаться принятых в Австралии норм поведения.

Вторжение в интимную зону представителя противоположного пола — это способ проявления заинтересованности в этом человеке, иногда называемый авансом. Если подобный аванс отвергается, человек отступает назад, чтобы сохранить личное пространство в неприкосновенности. Если аванс принимается, человек остается на месте и позволяет собеседнику находиться внутри личного пространства. Чтобы проверить чувства мужчины, женщина вступает в его интимную зону, а затем отступает. Если мужчина в ней заинтересован, он сам вступит в ее пространство.

⋮
*Чем ближе люди друг другу в эмоциональном плане,
 тем ближе они стоят друг к другу физически.*

То, что итальянцам казалось совершенно нормальным, австралийцы расценивали как сексуальные авансы. Итальянцы считали австралийцев холодными и недружелюбными, потому что каждый раз, когда они к ним приближались, те отступали назад, чтобы сохранить комфортное для себя расстояние.

Приведенная иллюстрация показывает негативную реакцию женщины, на чье личное пространство покусился мужчина. Она отклонилась назад, пытаясь сохранить комфортное для нее расстояние. Однако мужчина вполне может оказаться из местности, в которой личная зона значительно меньше. Поэтому он может придвинуться к женщине, чтобы установить расстояние, комфортное для себя. Женщина же истолкует его поведение как сексуальное.

..... *Почему японцы всегда
ведут в вальсе*

На международных конференциях американцы, выросшие в городах, обычно располагаются друг от друга на расстоянии от 46 до 122 см и остаются на одном месте во время разговора. Если понаблюдать за разговором японца и американца, то вы заметите, что эта пара медленно перемещается по помещению. Американец отступает от японца, а японец придвигается к нему. Налицо явная попытка обоих собеседников сохранить комфортное расстояние. У японцев интимная зона составляет всего 25 см. Поэтому японец продвигается вперед, чтобы удовлетворить свои пространственные потребности. Но при этом он вторгается в интимную зону американца, заставляя того отступать назад. При просмотре видеозаписи подобного разговора, прокрученной на повышенной скорости, создается впечатление, что собеседники вальсируют вокруг комнаты, причем японец постоянно ведет. Вот почему во время переговоров азиаты, европейцы и американцы глядят друг на друга с подозрением. Американцы и европейцы считают жителей стран Азии навязчивыми и бесцеремонными, а азиатам европейцы и американцы кажутся холодными, высокомерными и заносчивыми. Непонимание различий в размерах интимных зон у жителей разных стран порой приводит к неправильным выводам и заблуждениям, способным повлиять на исход переговоров.

..... *Пространственные зоны в городе
и сельской местности*

Как уже упоминалось, размеры личного пространства во многом зависят от плотности населения в той местности, где живет человек. Люди, живущие в малонаселенной сель-

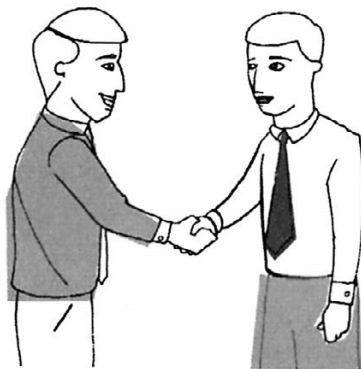
ской местности, обычно нуждаются в большем личном пространстве, чем те, кто живет в перенаселенных городах.

Понаблюдайте за тем, как человек протягивает руку для рукопожатия, и вы сразу же поймете, где он живет. Горожане обычно сохраняют традиционный 46-сантиметровый «пузырь» вокруг себя. Соответственно, они протягивают руку так, чтобы собеседник не приблизился к ним ближе, чем на 46 см.

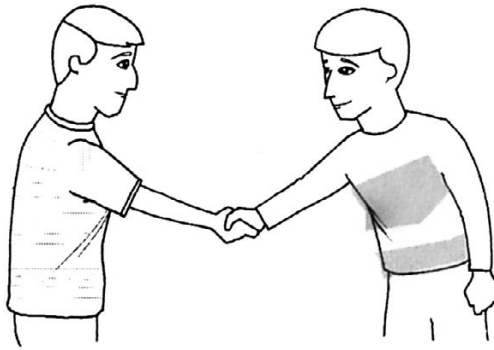
При таком расположении руки собеседников встречаются на нейтральной территории. Люди же, живущие в малонаселенной сельской местности, расценивают как интимную зону до одного метра от себя.

Именно такое расстояние они и стараются сохранить при рукопожатии.

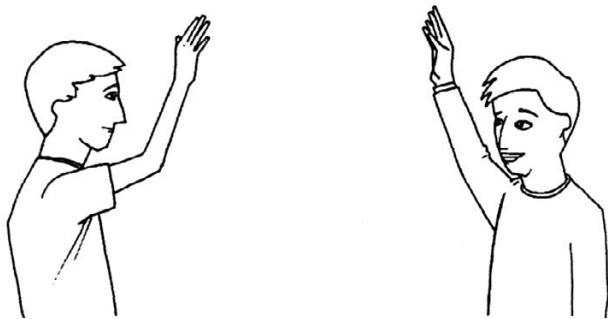
Сельские жители во время приветствия прочно стоят обеими ногами на земле и наклоняются вперед. Горожанин почти наверняка сделает шаг вперед. Те, кто живет в безлюдной местности, обладают еще большим личным пространством. Оно может составлять до шести метров. Такие люди предпочитают не пожимать руку, а распола-



Здороваются двое мужчин, живущих в городе. Их руки встречаются на расстоянии 46 см от корпуса каждого из них



Люди, живущие в сельской местности, здороваются таким образом, чтобы расстояние до них было не меньше метра



Люди, живущие в безлюдной местности, всегда предпочитают сохранять дистанцию

гаться подальше от собеседника и просто помахать ему рукой.

Эта информация особенно полезна для людей, торгующих сельскохозяйственным оборудованием и при этом живущих в городах. Принимая во внимание то, что у фермера личное пространство составляет 1–2 метра, рукопожатие для него будет агрессивным вторжением. Естественно, что в такой ситуации у него возникнет негативная или оборо-

нительная реакция. Опытные продавцы подобной техники отлично знают, что легче всего расположить сельского жителя к себе, наклонившись для рукопожатия или просто поприветствовав его взмахом руки.

Территория и собственничество

Личная собственность человека или пространство, которое он постоянно использует, представляют собой его личную территорию, и человек готов бороться, чтобы ее защитить. Дом, офис и машина — это территории, каждая из которых имеет четко очерченные границы в виде стен, ворот, оград и дверей. Каждая территория может включать в себя некие субтерритории. Например, в доме личной территорией женщины может быть кухня, и тогда ей не понравится, если другие члены семьи появятся на ней, когда она там священнодействует. У бизнесмена может быть любимое место за столом совещаний, завсегдатаи всегда садятся в ресторане за один и тот же столик, у родителей есть свои любимые кресла. Личные территории помечены либо личными предметами, оставленными на них, либо частым использованием. Завсегдатай кафе может даже пометить «свое» место собственными инициалами, а бизнесмен может оставить на «своем» месте папку, ручку, книгу или пиджак, причем предметы эти будут располагаться так, чтобы ограничить 46-сантиметровую интимную зону.

Исследования, проведенные психологом Десмондом Моррисом в библиотеках, показали, что книга или личный предмет, оставленные на столе, сохраняют незанятое место в течение 77 минут; пиджак на спинке стула — в течение двух часов. Дома член семьи может пометить свое любимое кресло, оставив на нем личный предмет — сумочку или журнал, тем самым заявив право собственности.

Если хозяин дома предлагает гостю присесть и тот нечаянно занимает его кресло, подобное вторжение раздража-

ет хозяина и переводит его в оборонительное настроение. Спросите: «А где обычно сидите вы?» — и вам удастся избежать неловкости и неприятной территориальной ошибки.

..... *Территория автомобиля*

Люди, ведущие автомобиль, могут реагировать на территориальное вторжение совершенно не так, как в обычной обстановке.

Автомобиль сразу же расширяет личное пространство человека. В некоторых случаях личное пространство увеличивается в 10 раз. Водитель считает личным пространством территорию в 8–10 метров перед автомобилем и позади него. Когда кто-то оказывается перед ним, пусть даже на вполне безопасном расстоянии, с водителем происходит разительная психологическая перемена. Он начинает злиться и может даже атаковать другой автомобиль. Такое состояние получило название «дорожная ярость». Сравните поведение водителя на дороге с поведением того же человека в лифте, когда кто-то вторгается в его личное пространство. В лифте человек скорее всего извинится и позволит другим выйти раньше его. На дороге же водитель настроен вовсе не так миролюбиво.

⋮ *В автомобиле многие люди считают себя
невидимыми. Вот почему они могут совершать
интимные действия на виду у окружающих.*

Для некоторых людей автомобиль представляет собой защитный кокон, в котором можно укрыться от внешнего мира. Пусть даже автомобиль медленно ползет вдоль бордюра, чуть ли не в сточной канаве, его водитель представляет на дороге такую же опасность, как и человек с расширенным личным пространством. Итальянцы с их более

чем скромными пространственными потребностями часто приближаются к другим машинам слишком близко. Но делают они это без злого умысла, а просто в силу традиции.

Проведем эксперимент

Посмотрите на рисунок и определите, как развиваются отношения между этими людьми, делая выводы только на основании учета расстояния между ними. Несколько простых вопросов и наблюдательность помогут вам найти правильный ответ и избежать неверных предположений.

Мы можем сказать об этих людях следующее:

1. Оба они живут в городе. Мужчина симпатизирует женщине.
2. У мужчины интимная зона меньше, чем у женщины, поэтому он невольно вторгся в ее личное пространство.
3. Женщина принадлежит к национальности, представителям которой свойственна малая интимная зона.
4. Эти люди эмоционально близки друг другу.



Кто есть кто и откуда?

..... *РЕЗЮМЕ*

Окружающие могут полюбить или отвергнуть вас в зависимости от того уважения, которое вы проявите в отношении их личного пространства. Вот почему рубаха-парень, готовый хлопнуть любого по плечу при первой же встрече и часто прикасающийся к собеседнику во время разговора, несимпатичен практически всем. На размеры пространственных зон влияет множество факторов, поэтому мы советуем вам принять во внимание все обстоятельства, прежде чем делать выводы относительно того, почему собеседник предпочитает держаться от вас на определенном расстоянии.

ГЛАВА 10

*Как ноги
выдают наши
сокровенные
..... мысли*



Марк сидит, широко расставив ноги, теребя галстук, а другой рукой крутя солонку. Он не заметил, что в течение последних 20 минут ноги его спутницы были скрещены и указывали на ближайший выход

Ч

ем дальше от мозга находится часть тела, тем меньше мы осознаем ее действие. Например, большинство людей отлично представляют себе выражение собственного лица. Мы даже умеем принимать определенные выражения намеренно, скрывая за ними свои истинные мысли. Но вот движения рук и ладоней мы осознаем уже хуже. Еще хуже мы представляем себе действия груди и живота. А уж что делают наши ноги и ступни, не понимаем вовсе.

Отсюда следует вывод о том, что ноги и ступни являются важным источником информации о подлинных чувствах человека, так как большинство людей не осознает их действий и не пытается изменить их намеренно, как, например, выражение лица. Человек может выглядеть сосредоточенным и заинтересованным, но его ступня при этом будет нетерпеливо постукивать по полу или раскачиваться в воздухе, выдавая подавленность и скуку из-за невозможности сбежать.

Постукивание и покачивание ступней выдает попытку сбежать подальше от того, что происходит с человеком в данный момент.

..... Все говорят о новом способе ходьбы

То, как человек двигает руками при ходьбе, многое говорит о его личности или о том, каким он хочет казаться окружающим. Молодые, здоровые, энергичные люди ходят быстрее пожилых. Их руки энергично взлетают вверх. Создается впечатление, что люди маршируют, что объясняется высоким темпом ходьбы и мышечной упругостью. Именно в этом и заключается цель военного марша: солдаты выглядят молодыми и полными сил. Так же ходят многие политики и публичные фигуры. Они хотят произвести впечатление молодых и полных сил, чтобы привлечь к себе сердца избирателей. Вот почему многим политикам свойствен широкий, размашистый шаг. Руки женщин при ходьбе сильно забрасываются назад. Это происходит потому, что женские руки от локтя развернуты наружу, чтобы надежнее удерживать младенцев.

..... Ступни выдают всю правду

Мы провели ряд экспериментов, предлагая участникам сознательно лгать во время проводимых собеседований. Мы обнаружили, что люди вне зависимости от пола, говоря неправду, начинают бессознательно совершать движения ступнями. Большинство участников эксперимента сознательно изменяли выражение лиц, пытались контролировать руки, но совершенно не чувствовали, что делают их ноги и ступни. Результаты нашего эксперимента подтвердил психолог Пол Экман. Он обнаружил, что в

момент лжи у людей значительно активизируется нижняя часть тела.

Отсюда можно сделать вывод, что для выявления лжи следует наблюдать за всем телом человека. Вот почему многие руководители чувствуют себя комфортно, только сидя за закрытым столом, скрывающим нижнюю часть их тела.

⋮
*Если вы не уверены, говорит ли человек, сидящий
 за столом, правду, загляните под стол.*

Сидя за стеклянным столом, человек нервничает гораздо сильнее, чем за деревянным, поскольку под прозрачным стеклом видны наши ноги и мы не чувствуем полного контроля над ситуацией.

Назначение ног

Ноги человека служат двум целям: они позволяют двигаться вперед, чтобы добывать пищу, и бежать прочь от опасности. Поскольку человеческий мозг запрограммирован на эти действия — стремиться к желаемому и бежать от нежелательного, — ноги и ступни сразу же показывают, куда человек хочет направиться. Другими словами, по ногам можно понять, хочет ли человек продолжать разговор или предпочел бы уйти. Открытые или нескрещенные положения ног говорят об открытости или о стремлении к доминированию.

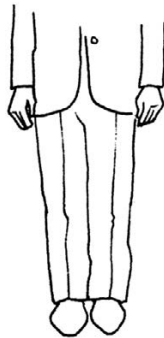
Скрещенные ноги — это признак закрытости или неуверенности.

Если женщина не заинтересована в мужчине, она может скрестить руки на груди и развернуть скрещенные ноги от него. Заинтересованная женщина обязательно примет открытую позу и направит ноги к мужчине.

..... *Четыре основных положения стоя*

1. Внимание

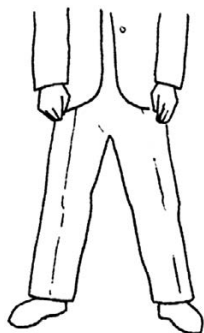
Это формальное положение, демонстрирующее нейтральное отношение без намерений бежать или остаться. При общении мужчины и женщины так чаще всего стоят женщины, поскольку это позволяет им сомкнуть колени. Школьники принимают такую позу, разговаривая с учителями, младшие офицеры вытягиваются перед старшими по званию. Так стоят подданные перед королевой и подчиненные перед начальником.



Поза внимания

2. Расставленные ноги

Как уже упоминалось ранее, такая поза свойственна преимущественно мужчинам. Это своеобразный вариант демонстрации паха. В такой позе мужчина прочно стоит обеими ногами на земле, явно показывая, что не имеет желания убежать. Это сигнал мужского доминирования, поскольку при этом подчеркиваются половые органы. Мужчина в такой позе чувствует себя настоящим мачо.



Демонстрация паха —
выставление напоказ своей мужественности



Демонстрация паха свойственна
настоящим мачо и крутым парням

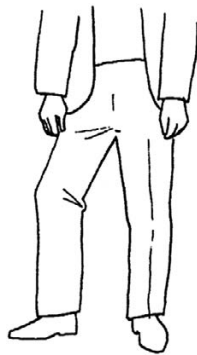
Мужчины-спортсмены часто стоят в такой позе один напротив другого во время соревнований, привлекая внимание к своей паховой области. Эта поза позволяет мужчинам подчеркнуть свою мужественность и проявить командный дух.

3. Одна нога выставлена вперед

В такой позе вес тела перенесен на одну ногу, а вторая выставлена вперед. В Средние века в такой позе часто изображали людей, занимающих высокое положение. При этом художник мог изобразить тонкие чулки и роскошную обувь, свидетельствующие о богатстве.

Такая поза позволяет сразу же понять намерения человека, поскольку мы обычно направляем носок туда, куда нам хотелось бы направиться. Эту позу можно расценивать как начало ходьбы.

Находясь в группе, мы направляем носок в сторону наиболее интересного и привлекательного человека. Когда же нам хочется уйти, то наш носок оказывается направленным в сторону ближайшего выхода.



Одна нога выставлена вперед, носок указывает направление, куда человеку бессознательно хочется направиться

4. *Скрещивание ног*

Когда в следующий раз вы окажетесь в группе мужчин и женщин, обратите внимание на то, что некоторые из них стоят, скрестив руки и ноги.

Присмотритесь, и вы заметите, что такие люди стоят несколько дальше от собеседников, чем это требуется правилами.

Если на них плащи или пиджаки, то скорее всего верхняя одежда будет застегнута. Такую позу обычно принимают в окружении малознакомых людей. Пообщавшись с такими людьми, вы обязательно убедитесь, что кто-то или все из присутствующих им незнакомы.

Если раскрытые ноги демонстрируют открытость или доминирование, ноги скрещенные выдают закрытое, подчиненное или оборонительное настроение, поскольку в такой позе закрыт любой доступ к половым органам.

Если подобные позы принимает женщина, собеседник может сделать два вывода: во-первых, она намерена остаться



Скрещивание ног в положении стоя



Ножницы — «Без комментариев», однако
этот человек не собирается уходить

ся, а не уйти; во-вторых, доступ к ней закрыт. Когда в такой позе стоит мужчина, это означает, что он остается, но хочет быть уверенным, что вы не «пнете его в самое уязвимое место».

Раскрытые ноги — демонстрация мужественности. Ноги скрещенные — защита мужественности. Если мужчина чувствует свое превосходство над собеседником, демонстрация паха будет вполне уместна. Если же он находится в обществе подавляющих его самцов, подобный жест заставит мужчину почувствовать свою уязвимость. Исследования показывают, что чаще всего скрещивают ноги те, кому недостает уверенности.

⋮ *Расставленные ноги доказывают уверенность*
⋮ *мужчины в себе, скрещенные — выдают скрытность*
⋮ *и уязвимость.*

Представьте, что вы видите группу мужчин, стоящих с раскрытыми руками, в расстегнутых пиджаках. Мужчины расслаблены. Каждый выставил вперед ногу, причем носки

указывают на других членов группы. Мужчины жестикулируют и постоянно вторгаются в личное пространство друг друга. Сразу становится ясно, что эти люди хорошо знакомы друг с другом. Их можно даже назвать друзьями.

Даже если выражения лица и тон голосов мужчин, стоящих со скрещенными руками и ногами, будут абсолютно расслабленными и спокойными, вы сразу же поймете, что они далеко не так уверены друг в друге, как хотят показать.

Попробуйте провести небольшой эксперимент. Присоединитесь к группе незнакомцев, скрестите руки и ноги и сделайте серьезное лицо. Члены группы один за другим начнут скрещивать руки или ноги и останутся в таком положении до тех пор, пока вы, незнакомый им человек, не уйдете. Отойдите и наблюдайте за группой. Мужчины постепенно вернуться в прежнюю позу, почувствовав себя гораздо спокойнее.

Скрещивание ног не только выдает негативное, оборонительное настроение, но еще и нарушает общее ощущение безопасности. Такой настрой сразу же ощущают все члены группы.

Поза оборонительная, замерзшая или «просто удобная»?

Некоторые люди утверждают, что скрещивают ноги во все не потому, что находятся в оборонительном или раздраженном состоянии. Просто им холодно. Но, пытаясь согреть руки, мы засовываем их под мышки, а не обхватываем ими локти, как при оборонительном скрещивании. Замерзнув, мы обхватываем себя, а скрещивая ноги, выпрямляем их и плотно прижимаем друг к другу. Оборонительная поза более расслаблена и спокойна.

Люди, которые часто скрещивают руки или ноги, предпочитают говорить, что они замерзли, чем признаваться



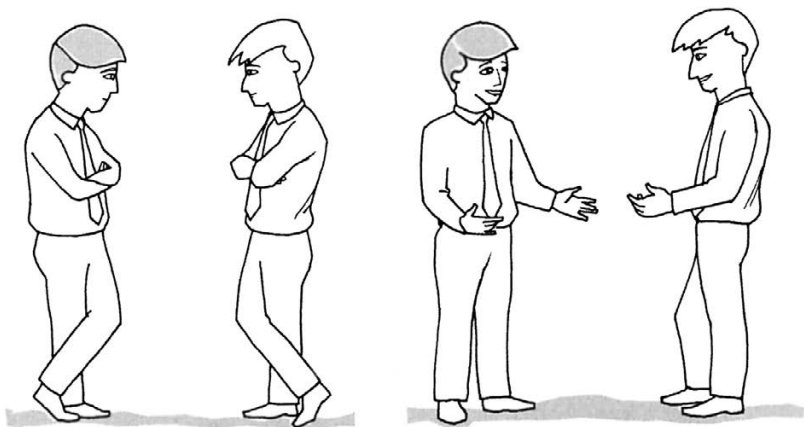
Скорее всего, эта женщина замерзла
или ей нужно в туалет

в том, что они нервничают, тревожатся или беспокоятся о чем-то.

Другие говорят, что им так «удобно». И при этом они, скорее всего, не кривят душой. Когда человек обеспокоен или встревожен, ему гораздо удобнее со скрещенными руками и ногами, поскольку такая поза позволяет скрыть подлинное эмоциональное состояние.

..... *Как мы переходим
из закрытой позы в открытую*

По мере того как люди начинают чувствовать себя в группе более комфортно и знакомятся с окружающими, они постепенно переходят из закрытой оборонительной позы со скрещенными руками и ногами в позу более открытую и расслабленную. Процедура «раскрытия» практически повсеместно происходит одинаково.



1. Неуверенность друг в друге

2. Открытость и дружелюбие

В начале разговора собеседники находятся в закрытой позиции со скрещенными руками и ногами (см. рисунок 1). По мере того как они узнают друг друга и начинают чувствовать себя комфортнее и спокойнее, положение их изменяется. Сначала ноги переходят в положение внимания, затем рука, находившаяся в скрещенном положении сверху, освобождается и становится видна ладонь. Рука более не используется как барьер, хотя вторая все еще остается на прежнем месте. После этого освобождается и вторая рука, которая может оказаться на бедре или в кармане. И в конце концов собеседники переходят в положение с выставленной вперед ногой, что говорит о полном взаимопонимании (см. рисунок 2).

Скрещивание ног в Европе

Примерно 70% людей при скрещивании кладут левую ногу поверх правой. Это нормальное положение для жителей Европы, Азии и большинства стран, находящихся под английским влиянием.

Когда человек скрещивает и руки, и ноги, то тем самым он эмоционально отделяется от разговора. Пока ваш собеседник находится в такой позе, нет смысла убеждать его в чем-либо.

В деловой обстановке можно заметить, что люди, занимающие подобное положение, говорят более короткими предложениями, отвергают больше предложений и упоминают меньше деталей совещания, чем те, кто находится в открытой позиции.



Этот мужчина скрестил ноги по-европейски



Эта женщина закрыта для любого общения

Американская четверка

Такую позу можно считать сидячей разновидностью демонстрации паха, поскольку в ней подчеркиваются половые органы. Эта поза свойственна мужчинам из США и из стран, испытывающих сильное влияние Америки. Так часто сидят молодые люди в Сингапуре, Японии и на Филиппинах. Эта поза сразу же выдает боевой настрой. Такой мужчина вряд ли уступит вам в споре.

Демонстрация гениталий является признаком агрессии и у обезьян. Такой прием позволяет избежать неприятностей, которые могли бы случиться, если бы произошла драка. Среди приматов самец с наиболее впечатляющими гениталиями сразу же считается победителем. В таких странах, как Австралия и Новая Зеландия, можно увидеть и европейское скрещивание ног, и «американскую четверку». Во время Второй мировой войны нацисты внимательно следили за людьми, поскольку привычка сидеть в такой позе свидетельствовала о времени, проведенном в США.



Готов оспорить любой аргумент —
«американская четверка»



«Четверка» мало распространена среди людей старшего возраста в Великобритании и европейских странах. Однако такую позу часто можно увидеть в таких странах, как Россия, Япония, Мальта и на острове Сардиния. Молодежь здесь выросла на американских фильмах и телевизионных передачах и с удовольствием копирует увиденные приемы.

Мужчина, сидящий в такой позе, воспринимается не просто как властный и энергичный, но еще и как более молодой. Однако в странах Ближнего Востока и Азии такая поза считается оскорблением, поскольку при ней на всеобщее обозрение выставляется подошва, то есть та часть обуви, которая касается грязи.

Такую позу иногда принимают и женщины, которые носят брюки и джинсы, но, как правило, они делают это только в обществе других женщин, поскольку не хотят показаться слишком мужественными или сексуально доступными в иной обстановке.

Исследования показывают, что большинство людей принимает окончательное решение в те моменты, когда обе ступни прочно стоят на земле. Если ваш собеседник сидит в позе «американская четверка», не стоит просить его принять решение немедленно.

..... *Когда закрыто тело,
закрыт и разум*

Как-то нам довелось присутствовать на одной конференции. В зале присутствовало равное количество мужчин и женщин. В конференции приняли участие около ста менеджеров и 500 продавцов. Обсуждалась важная тема — отношение крупных корпораций к продавцам. Выступал известный оратор, являвшийся главой ассоциации продавцов. Когда он поднялся на сцену, почти все мужчины-ме-

недженеры и около четверти менеджеров-женщин приняли оборонительную позицию, скрестив руки и ноги. Такое поведение сразу дало нам понять, что они считают выступление этого человека угрозой для себя. И их страхи имели под собой основания. Оратор заговорил о низком качестве управления и о том, что именно это является основной причиной кадрового кризиса отрасли. В ходе его речи продавцы, присутствовавшие в зале, либо слегка наклонялись вперед, демонстрируя заинтересованность, либо совершали жесты оценки. Но менеджеры оставались непреклонными.

⋮
Когда закрыт разум, тело действует по его
 ⋮
указаниям.

Затем продавцы стали обсуждать, какова должна быть роль менеджера по отношению к процессу продаж. Почти сразу же, словно по команде, большинство мужчин-менеджеров заняли позу «американская четверка». Мысленно они оспаривали точку зрения продавцов, и позже мы убедились в правильности своих предположений. Мы заметили, что некоторые менеджеры не изменили позы. Хотя большинство из них остались несогласны с точкой зрения оратора, они просто не смогли занять позу «американская четверка» в силу чисто физических причин — избыточного веса, артрита или болезней ног.

Если вам необходимо убедить собеседника в чем-либо, а он занял подобную позу, сначала вы должны убедить его изменить положение. Если вам есть что показать, пригласите этого человека сесть рядом с вами. Протяните ему блокнот или брошюру, чтобы он наклонился вперед и был вынужден раскрыть руки. Можно также предложить чашку чая или кофе, поскольку в позе со скрещенными ногами и руками очень трудно что-то пить и не обжечься.

..... *Обхватывание ноги
в позе «четверка»*

Когда человек настроен особенно боевито, он закрепляет «четверку», используя в качестве замка одну или обе руки. Такая поза свидетельствует об упрямстве и намерении твердо стоять на своем. Находясь в этой позе, человек отвергает все точки зрения, кроме собственной.



Обхватывание ноги — окончательная фиксация
негативного настроения

..... *Скрещивание щиколоток*

Когда щиколотки скрещивают мужчины, они при этом часто сжимают кулаки или плотно обхватывают подлокотники кресла, а также открыто демонстрируют паховую область (см. рисунок).

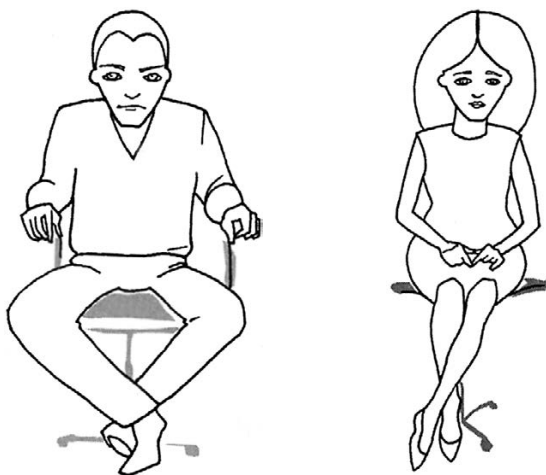
Женский вариант подобной позы более сдержанный: колени соединены, ступни направлены в сторону, руки тоже направлены в сторону или одна на другой лежат на коленях.

Опираясь на более чем тридцатилетний опыт, можем сказать, что скрещивание щиколоток в некотором смысле сходно с «закусыванием губы». Этот жест показывает, что человек сдерживает негативные эмоции, неуверенность или страх.

Ступни обычно располагаются под креслом, выдавая замкнутость. Когда люди участвуют в разговоре, их ступни расслаблены.

Работая с адвокатами, мы обнаружили, что защитники, сидящие возле зала суда перед заседанием, в три раза чаще скрещивают щиколотки, чем истцы. Это объясняется тем, что они пытаются держать свое эмоциональное состояние под контролем.

Наблюдая за пациентами зубных врачей, мы обнаружили, что 88% из них плотно скрещивали щиколотки сразу же, как только они оказывались в зубо врачебном кресле.



Скрещивание щиколоток: женщина сводит пространство, занимаемое ногами, к минимуму, мужчина же, наоборот, старается занять как можно больше места

Пациенты, пришедшие для профилактического осмотра, делали это в 68% случаев. Те же, кому предстоял обезболивающий укол, плотно скрещивали щиколотки в 98% случаев.

Гораздо больше людей скрещивают щиколотки на приеме у налогового инспектора, чем у дантиста.

Работая с полицейскими, таможенными офицерами и налоговыми инспекторами, мы обнаружили, что большинство людей скрещивают щиколотки в самом начале собеседования, однако продиктован этот поступок скорее чувством страха, чем вины.

Мы также проанализировали тех, чья работа связана с людьми. Большинство проходящих собеседование в тот или иной момент скрещивают щиколотки под креслом, что означает попытку справиться со своими эмоциями. Ниренберг и Калеро обнаружили, что, когда один из участников переговоров скрещивает щиколотки, это чаще всего означает, что он пытается не пойти на серьезные уступки. Когда же после ряда вопросов человек все-таки расцеплял ноги, противникам удавалось склонить его к уступкам.

Задавайте позитивные вопросы о настроении и чувствах человека – и вам удастся заставить его расцепить сцепленные в щиколотках ноги.

Исследуя скрещивание щиколоток, мы обнаружили, что вопросы в 42% случаев помогали людям расслабиться и расцепить ноги.

Еще выше этот показатель становился, когда человек, проводящий собеседование, выходил из-за стола и садился рядом с интервьюируемым. В таком случае исчезал барьер, а люди в буквальном смысле слова оказывались «на одной стороне».

Естественно, что беседа сразу же принимала более открытый и личный характер.

Как-то нам довелось консультировать некую фирму по вопросу эффективного общения по телефону. У одного из менеджеров скопилось огромное количество не оплаченных покупателями счетов.

Мы понаблюдали за тем, как он разговаривает по телефону, и обнаружили, что во время разговора его щиколотки плотно сцеплены под креслом. Разговаривая с нами, он никогда так не делал. Когда мы спросили у него, нравится ли ему его работа, он ответил: «Очень! У меня замечательная работа!» Вербально этот человек высказался совершенно недвусмысленно, однако невербальные сигналы говорили об обратном. «Вы уверены?» — переспросили мы. Мужчина немного помолчал, расцепил щиколотки, раскрыл ладони и признался: «Честно говоря, она сводит меня с ума!» Он рассказал нам, что каждый день ему по несколько раз звонят покупатели, которые часто бывают грубыми и агрессивными, и ему приходится сдерживать свои чувства, чтобы не сорвалась сделка. Мы выяснили, что многие продавцы, которым не нравится общаться с покупателями по телефону, сидят во время разговора, сцепив ноги в щиколотках.

Синдром короткой юбки

Женщины, которые носят короткие юбки, скрещивают ноги в щиколотках по совершенно очевидным причинам. У них вырабатывается настолько прочная привычка, что в подобной позе продолжают сидеть даже пожилые жен-

щины. Это придает им скованный и неприветливый вид. Люди подсознательно истолковывают их настроение как негативное и относятся к ним с осторожностью.

⋮
Мини-юбки придают женщинам недоступный вид.

Некоторые люди продолжают утверждать, что они сцепляют щиколотки или принимают иные негативные позы просто потому, что им так «удобно».

Если это относится и к вам, вспомните, что удобство любого положения определяется настроением человека. Если вам так удобно, значит, вы настроены негативно, оборонительно или сдержанно.

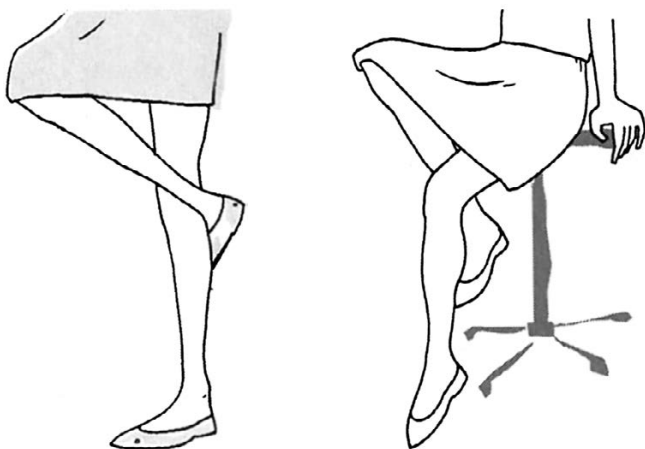
Негативный жест может усилить или продлить негативное настроение.

Окружающие сразу же почувствуют ваш настрой. Постарайтесь как можно чаще использовать позитивные, открытые жесты. Это повысит вашу уверенность в себе, а окружающие будут воспринимать вас более доброжелательно.

..... *Зацепление ног*

Этот жест используется практически одними только женщинами, причем по большей части застенчивыми, запуганными и скромными. В такой позе носок одной ноги зацепляется за икру другой.

Женщина напоминает черепаху, пытающуюся укрыться в своем панцире, даже если верхняя часть ее тела выглядит вполне расслабленной. Если вы надеетесь разговаривать такую женщину, отнеситесь к ней с теплотой и дружелюбием.



Скромные, запуганные женщины часто зацепляют одну ногу за другую

Параллельность

Мужчины не могут сидеть таким образом просто в силу своей физиологии. Подобная посадка является очень женственной.

Неудивительно, что более 86% мужчин, принимавших участие в наших экспериментах, назвали эту позу самой привлекательной.

В такой позе одна нога прижимается к другой, что придает ногам более молодой и здоровый вид, привлекающий мужчин с репродуктивной точки зрения. Такой посадке женщин учат на курсах манекенщиц.

Не следует путать подобную посадку с поведением женщины, которая в присутствии привлекательного мужчины постоянно скрещивает и расцепляет ноги. Она делает это только для того, чтобы привлечь внимание к своим ножкам.



Мужчины назвали такую позу самой привлекательной

..... *Правая нога вперед,
левая нога назад*

Когда разговор или собеседник нас действительно интересуют, мы выставляем одну ногу вперед, чтобы сократить расстояние между нами и собеседником. Когда же мы не заинтересованы и скучаем, то отставляем ногу назад, а если сидим, то прячем ее под креслом.

На рисунке мы видим, что мужчина пытается продемонстрировать свою заинтересованность доступными ему чисто мужскими сигналами языка телодвижений. Он выставил вперед одну ступню, расставил ноги, продемонстрировал паховую область и раздвинул локти, чтобы казаться больше.

Женщина же, похоже, не слишком заинтересована в собеседнике. Ее ноги стоят близко друг к другу, руки скрещены — она старается занять как можно меньше пространства. Судя по всему, мужчина даром теряет время.



Мужчина явно заинтересован — он выставил ногу вперед и демонстрирует паховую область. Женщина либо не увлечена им, либо еще не определила свое отношение

РЕЗЮМЕ

Наши ноги безмолвно говорят собеседникам о том, куда мы хотим направиться и нравится ли нам разговор. В деловой обстановке женщинам не стоит скрещивать ноги в положении сидя, если только на них не надета длинная юбка. Вид женских бедер способен возбудить практически любого мужчину, после чего он перестанет обращать внимание на то, что женщина ему говорит.

Мужчины помнят, что общались с бизнес-леди, но, если та была в мини-юбке, ни за что не вспомнят, что она говорила. Многие женщины в деловой обстановке носят короткие платья и юбки, поскольку именно такой вид про-

пагандируют средства массовой информации. Более 90% телевизионных ведущих-женщин появляются на экранах в коротких платьях, демонстрируя длинные ноги. Это происходит потому, что при виде такой женщины мужчины зрители не торопятся выключить телевизор. Однако исследования показывают, что чем больше у женщины видны ноги, тем меньше запоминают ее слова мужчины.

Правило очень простое: на вечеринке вполне допустимо демонстрировать скрещенные ноги, но в деловой обстановке этого делать не следует.

Мужчины тоже должны придерживаться в деловой обстановке определенных правил — в частности, держать колени сведенными.

*Тринадцать
наиболее
распространенных
жестов, с которыми
вы сталкиваетесь
..... постоянно*



Самая неприятная для женщин цепочка жестов, какую только можно увидеть на работе

Л

юди редко думают о том, какое воздействие их невербальные сигналы оказывают на окружающих. Например, когда один человек обнимает другого, большинство наблюдателей предполагают, что похлопывание по спине в конце объятия говорит о явной симпатии собеседников друг к другу. Воздушные поцелуи тоже говорят о симпатии. Однако в действительности все обстоит совершенно иначе. Похлопывание мы используем точно так же, как и профессиональные борцы: оно говорит партнеру о том, что пора бы уже перестать обниматься. Если вы не любите обниматься, но вынуждены это делать, поскольку все вокруг ведут себя именно так, то, скорее всего, начнете похлопывать рукой в воздухе еще до самого объятия. Воздушные поцелуи служат заменой поцелуев настоящих, которые мы не любим раздавать кому попало.

В этой главе мы с вами поговорим о наиболее распространенных жестах головы и цепочках языка телодвижений, с которыми вы постоянно сталкиваетесь в повседневной жизни.



Большинство людей похлопывает собеседника по плечу, чтобы прервать объятие. Те же, кому нравится обниматься, вцепляются в партнера мертвой хваткой. Судя по всему, эта девушка обнимает президента очень крепко, он же явно похлопывает ее по спине

..... *Кивки*

В большинстве стран кивок означает согласие и подтверждение. Это сглаженная форма поклона — человек символически кланяется, но сразу же останавливается, в результате чего и получается кивок. Поклон — это жест подчинения и покорности. Кивок показывает, что мы согласны с точкой зрения другого человека. Исследования показали, что люди, родившиеся слепоглухонемыми, тоже кивают в знак согласия, что говорит о врожденном характере этого жеста.

В Индии сигналом согласия является покачивание головы из стороны в сторону. Это сбивает с толку жителей Запада и Европы, которые привыкли истолковывать этот жест как «может быть, да, может быть, нет». Как мы уже говорили, в Японии кивок вовсе не обязательно означает согласие. Кивком японец лишь подтверждает то, что он вас слышит.

.....
*Кивок своими корнями уходит в покорный,
 подчиненный поклон.*

В арабских странах используется одиночное движение головы вверх, означающее отрицание, то есть «нет». В Болгарии согласие обозначается покачиванием головы из стороны в сторону, что во всем остальном мире означает «нет».

Почему нужно учиться кивкам

Большинство людей не осознает силы кивка в качестве средства убеждения. Исследования показывают, что, когда собеседник кивает, люди говорят в три-четыре раза больше, чем обычно. Лучше всего кивать сериями по три кивка через регулярные интервалы. Скорость кивков говорит о терпении — или о его отсутствии. Медленные кивки говорят о том, что слушатель заинтересован в том, что ему говорит собеседник. Во время разговора советуем вам медленно и размеренно кивать по три раза, чтобы проявить свою заинтересованность. Быстрые кивки говорят собеседнику о том, что вы уже наслушались и хотите, чтобы он закончил.

Как добиться согласия

Кивок можно использовать двумя способами. Язык телодвижений — это бессознательное отражение внутренних чувств. Если вы настроены позитивно и согласны с собеседником, то ваша голова сама начинает кивать во время речи. И наоборот, если вы начнете кивать намеренно, то очень скоро ваш настрой станет вполне позитивным. Другими словами, позитивные чувства заставляют голову кивать, а кивки пробуждают в человеке позитивный настрой. В дело вступает закон причины и следствия.



Кивки очень заразительны. Если человек кивает вам, вы обязательно кивнете ему в ответ, даже если не согласны с тем, что он говорит.

Кивок — это отличное средство достижения взаимопонимания, согласия и сотрудничества. Заканчивайте каждое предложение вербальным подтверждением: «Не так ли?», «Разве не так?», «Не правда ли?» и при этом кивайте. У слушателя неизбежно возникнет позитивное настроение, и вам с большей вероятностью удастся достичь согласия.



Кивание помогает добиться сотрудничества и согласия.

Вы задали вопрос, и собеседник начал вам отвечать. Кивайте, пока он будет говорить. Когда собеседник закончит говорить, кивните еще пять раз со скоростью примерно один кивок в секунду. Как правило, к тому моменту, когда вы досчитаете до четырех, собеседник начнет говорить снова и даст вам дополнительную информацию. Пока вы киваете и молчите, прикасаясь рукой к подбородку, говорить вам не придется, но при этом вы не будете выглядеть как следователь. Слушая, приложите руку к подбородку и легонько поглаживайте его.

Как уже говорилось ранее, исследования показывают, что подобный жест подталкивает собеседника к продолжению разговора.

..... *Покачивание головой*

Исследования показывают, что покачивание головой означает отрицание. Это врожденный жест. Биологи-эволюционисты утверждают, что это первый жест, которому учится человек. Теория гласит, что новорожденный, получив

достаточно молока, начинает трясти головой из стороны в сторону, отталкивая материнскую грудь. Точно так же себя ведет и наевшийся ребенок. Он крутит головой, чтобы увернуться от кормящей его ложки.

⋮
*Покачивание головой уходит своими корнями
 в грудное вскармливание.*

Когда человек пытается вас убедить в чем-либо, последите за движениями его головы. Не покачивает ли он головой, уверяя вас, что полностью с вами согласен? В таком случае можно с уверенностью говорить о том, что он настроен негативно, и к его согласию нужно отнестись скептически.

Ни одна женщина не поверит мужчине, признающемуся ей в любви и при этом отрицательно покачивающему головой.

Когда Билл Клинтон во время следствия по делу Моника Левински произнес свою знаменитую фразу: «У меня не было сексуальных отношений с этой женщиной», он не покачивал головой.

Основные положения головы

1. Голова поднята вверх

Существует три основных положения головы. Первое — это голова, поднятая вверх. Оно свойственно тем, кто нейтрально относится к происходящему и сказанному. Голова во время разговора остается в постоянном положении, и собеседник подтверждает свое участие в разговоре небольшими кивками.

В таком положении часто встречаются жесты оценки — например рука, поднесенная к щеке.



Нейтральное положение головы

Когда голова сильно поднята и даже слегка откинута назад — так, что подбородок выступает вперед, это говорит о превосходстве, бесстрашии или высокомерии. В такой позе человек сознательно демонстрирует открытое горло и визуально увеличивает свой рост. Большой подбородок — это результат высокого уровня тестостерона в организме. Вот почему подбородок, выставленный вперед, обычно ассоциируется с властью и агрессией.



Знаменитый выставленный вперед подбородок Маргарет Тэтчер

2. Наклон головы

Наклон головы в сторону — это сигнал покорности и подчинения. Человек демонстрирует горло и шею, визуально уменьшает свой рост и всем своим видом показывает, что не представляет угрозы. Возможно, своими корнями этот жест уходит в период младенчества: маленький ребенок склоняет голову на плечо или грудь родителя. Покорность и отсутствие угрозы в этом жесте подсознательно осознают все люди, в особенности женщины.

Чарльз Дарвин одним из первых обнаружил, что люди, как и животные (в частности, собаки), склоняют голову набок в те моменты, когда они чем-то заинтересованы. Женщины с помощью этого жеста демонстрируют свой интерес к привлекательному мужчине. И это неудивительно — ведь покорная женщина привлекательна для большинства мужчин.

Исследования живописи за последние две тысячи лет показывают, что женщин изображают со склоненной набок головой в три раза чаще, чем мужчин. На рекламных плакатах женщины также значительно чаще появляются именно в такой позе.

Большинство людей на интуитивном уровне понимает, что демонстрация незащитной шеи является знаком покорности. Именно поэтому в деловой обстановке женщина должна держать голову высоко поднятой.



Когда голова склонена набок, становится видна уязвимая шея, человек выглядит маленьким и покорным



Смысл подобного жеста интуитивно понимают практически все — голова склонена набок, а уязвимая шея выставлена в знак покорности

Если вы проводите презентацию или выступаете с речью, внимательно следите за тем, не появится ли этот жест в аудитории. Заметив, что слушатели склоняют голову набок и наклоняются вперед, приложив руку к подбородку, вы можете быть уверены в том, что ваши слова не пропадут впустую, а будут услышаны и поняты. Слушая других, склоняйте голову набок и кивайте. Тогда собеседник проникнется к вам доверием, почувствовав, что вы не представляете угрозы.

3. Голова опущена

Опущенный подбородок сигнализирует о негативном, предубежденном или агрессивном настроении. Критические жесты обычно появляются именно тогда, когда чело-



Опущенная голова — это сигнал неодобрения и негативного настроения

век опускает голову. Пока собеседник не поднимет голову или не склонит ее набок, у вас будут серьезные проблемы. Профессиональные ораторы всегда ищут в аудитории слушателей, опустивших головы и скрестивших руки.

Опытные ораторы обязательно вовлекают аудиторию в процесс выступления. При проведении презентации подобные меры следует предпринять еще до начала. Ваша задача — заставить слушателей поднять головы и раскрыть руки. Если ваша тактика увенчается успехом, слушатели склонят головы набок.

В Англии существует специфическое приветствие: человек опускает голову и одновременно поворачивает в сторону. Это приветствие уходит своими корнями в Средневековье, когда люди салютовали друг другу шляпами. Затем люди стали просто наклонять голову и прикасаться к шляпе. Сегодня же появились наклон с поворотом, салют или простое прикосновение пальцами ко лбу в знак приветствия.

Пожимание плечами

Поднятые плечи помогают человеку защитить уязвимое горло от нападения. Такой жест часто возникает произвольно, когда люди слышат неожиданный шум за спиной или когда им кажется, что на них что-то падает. В личной



Поднятые плечи — женщина хочет казаться меньше, чтобы не беспокоить окружающих

или деловой обстановке подобный жест истолковывается как покорное извинение.

Если вы хотите выглядеть уверенно, забудьте о таком движении.

Когда человек проходит мимо группы разговаривающих, любующихся видом или слушающих выступление людей, он опускает голову и съеживается, пытаясь казаться меньше и незаметнее. Так же ведут себя и подчиненные в присутствии начальства. Подобный жест сразу же отражает статус и силовое взаимодействие между людьми.

..... Смахивание воображаемых пушинок

Когда человек не одобряет высказанную кем-то точку зрения, но не хочет говорить об этом, в его поведении появляются жесты замещения, по которым можно сказать, что ваш собеседник о чем-то умалчивает. К таким жестам относится смахивание воображаемых пушинок с одежды. При этом человек обычно смотрит вниз и в сторону от собеседников, а руки его тем временем совершают мелкие движения. Такой жест является сигналом неодобрения.



Человек, который смахивает с рукава воображаемые пушинки, имеет собственную точку зрения, но предпочитает ее не высказывать

Даже если человек будет говорить о своем полном согласии, его руки выдадут неодобрительное отношение к сказанному.

Раскройте ладони и спросите: «А что вы думаете?» или «Я вижу, вам есть что сказать по данному поводу. Не могли бы вы поделиться с нами своими соображениями?». Откиньтесь назад, раскройте руки так, чтобы были видны ладони, и ожидайте ответа. Если собеседник скажет, что согласен с вами, но при этом продолжит стряхивать воображаемые пушинки с одежды, придется прибегнуть к более откровенным и прямолинейным действиям, чтобы выяснить истинные его чувства.

Демонстрация готовности к действию

Перед дракой или в процессе ухаживания за самкой птицы распушают перья, рыбы раздуваются, а у кошек и собак шерсть на загривке становится дыбом. Так самцы пытаются

ся казаться больше и тем самым получить преимущество над соперником. У человека нет шерсти, поэтому такие приемы ему не помогут. И тем не менее в те моменты, когда мы раздражены или испуганы, мы все же пытаемся показаться больше.

Рассказывая о страшном фильме, вы обязательно скажете: «У меня волосы встали дыбом от страха». Когда кто-то производит на нас неприятное впечатление, о таких людях говорят: «От его вида у меня мурашки по коже». Все это чисто механические реакции организма на те обстоятельства, в которых нам хочется казаться больше. В такие моменты в действие вступают крохотные мышцы, пытающиеся поставить дыбом несуществующую шерсть. Но современный человек придумал жесты, которые позволяют ему казаться больше и без вздыбленной шерсти. Он просто кладет руки на бедра и разводит локти.



Локти подняты и разведены в стороны — это сигнал доминирования и готовности к действию. Прижатые к телу локти и склоненная набок голова говорят о покорности и подчинении

В такой позе часто стоят дети, спорящие с родителями, спортсмены в ожидании начала соревнований, боксеры перед боем и мужчины, бросающие невербальный вызов другим самцам, вторгшимся на их территорию. Во всех этих случаях люди кладут руки на бедра и разводят локти, чтобы показать свою готовность к активным действиям. В такой позе человек занимает больше пространства и показывает, что он может отразить нападение. Разведенные локти не позволяют противнику приблизиться и напасть на человека. Поднятые локти говорят о готовности к нападению. В такой позе мы часто видим ковбоев во время перестрелок. Даже одна рука, положенная на бедро, говорит о многом, особенно если она направлена в сторону потенциального объекта нападения. Такой жест используется повсеместно. На Филиппинах и в Малайзии он является знаком гнева или ярости.

Этот жест иногда называют жестом «готовности», поскольку в такой позе человек готов к активным действиям. В любом случае подобный жест несет в себе определенный оттенок агрессивности. Руки, положенные на бедра, и разведенные локти говорят о целеустремленности, готовности отстаивать свои интересы или предпринять какие-то иные действия. Мужчины часто принимают такую позу в присутствии женщин, чтобы подчеркнуть свою мужественность.

.....
*Руки, положенные на бедра, визуально увеличивают
 ваши размеры. В такой позе вас трудно
 не заметить, поскольку вы сразу же занимаете
 больше пространства.*

При истолковании этого жеста очень важно учитывать контекст и другие сигналы языка телодвижений, которые предшествуют данной позе. Только тогда вы сможете точ-



Манекенщицы часто кладут руки на бедра, чтобы продемонстрировать одежду в наиболее выгодном свете

но определить настроение человека. Обратите внимание на то, застегнут или расстегнут пиджак собеседника. Если человек положил руки на бедра, а пиджак или пальто у него застегнуты, такая цепочка жестов говорит о подавленности и неуверенности. Когда же пиджак расстегнут, то настроение собеседника можно истолковать как агрессивное, поскольку он открыто демонстрирует вам свое бесстрашие. Такая поза еще более усиливается, если человек выставил ногу вперед или сжал кулаки.

Жесты агрессивной готовности часто используют профессиональные манекенщицы. Благодаря этому у зрительниц создается впечатление о том, что демонстрируемая одежда предназначена для современных, уверенных в себе, прогрессивно мыслящих женщин. Иногда на бедро кладется только одна рука, а вторая в это время совершает какой-то иной жест. Обычно так поступают женщины, которые

хотят привлечь к себе внимание. Когда женщина кладет руки на бедра, она, как правило, слегка изгибается с тем, чтобы бедра казались шире, а талия уже. Поскольку широкие бедра — признак плодовитости, они всегда выглядят весьма привлекательно для мужчин. Данный жест весьма распространен в процессе ухаживания, причем свойствен он и мужчинам, и женщинам, так как позволяет привлечь к себе внимание.

Поза ковбоя

Большие пальцы рук, заложенные за ремень или в карманы, подчеркивают область гениталий. Неудивительно, что такой жест чаще всего используют мужчины, чтобы подчеркнуть свою мужественность, сексуальность и агрессивность. В телевизионных вестернах подобную позу прини-



Поза ковбоя — пальцы указывают на то, что должны заметить окружающие



Сексуально уверенная в себе женщина

мают суровые ковбои, благодаря чему зрители сразу же понимают, что имеют дело с настоящими мужчинами.

Данная поза демонстрирует готовность мужчины к действиям, а пальцы подчеркивают паховую область. Мужчина в такой позе показывает окружающим, что он никого не боится и готов защищать собственную территорию. Подобный жест свойствен и человекообразным обезьянам, за единственным исключением — они не носят ремней и брюк.

Пальцы, заложенные за ремень, явно говорят всем вокруг: «Я настоящий мужчина, и я могу доминировать!» Вот почему такую позу часто принимают мужчины, подыскивающие себе партнершу. Любая женщина сразу же распознает намерения мужчины, если он стоит возле нее в подобной позе, с расширенными зрачками и выставленной вперед ступней. В такой ситуации никаких сомнений быть не может, и мужчине вряд ли удастся скрыть свои чувства.

Наиболее характерна подобная поза для мужчин, но женщины, которые носят брюки или джинсы, тоже по-

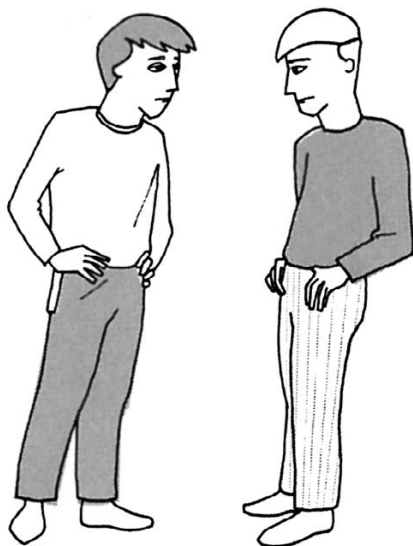
рой ее используют. Сексуально уверенная в себе женщина в платье или юбке может заложить оба или только один большой палец за пояс или в карман.

Оценка ситуации

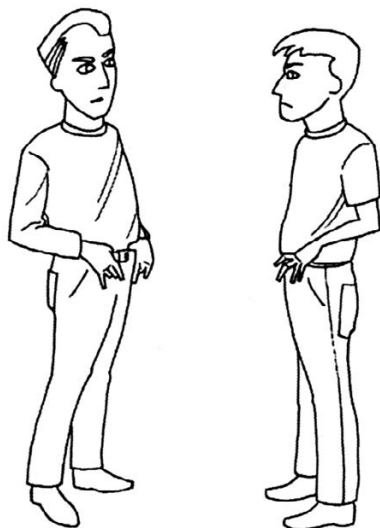
На приведенном ниже рисунке вы видите двух мужчин, положивших руки на бедра и заложивших большие пальцы за ремень. Обратите внимание на то, что каждый из них развернут от собеседника. Ноги у обоих расслаблены, поэтому мы можем предположить, что они бессознательно оценивают друг друга.

Открытая конфронтация в подобном положении маловероятна.

Эти мужчины могут разговаривать друг с другом вполне спокойно, но общую атмосферу назвать спокойной будет



Бессознательная оценка



Цепочки жестов явно выдают агрессивные намерения



Противоречивые сигналы: правая рука явно говорит об агрессии, а левая пытается прикрыть корпус

нельзя, пока собеседники не уберут руки с бедер, а их жесты не станут открытыми.

Если же собеседники стоят лицом друг к другу, широко расставив ноги и заложив пальцы за ремень, скорее всего, между ними вот-вот вспыхнет ссора.

Хотя Адольф Гитлер часто упирал руку в бедро, желая на официальных фотографиях выглядеть властным и сильным, он никак не мог удержаться от того, чтобы левой рукой не прикрыть свое единственное яичко.

Расставленные ноги

Такая поза свойственна почти исключительно мужчинам. Ее часто можно видеть у человекообразных обезьян – так самцы пытаются установить свое господство над более слабыми. Вместо того чтобы вступать в открытую драку и подвергать себя опасности, они просто расставляют ноги: самец с более внушительным членом считается победителем. То же самое происходит и в мире людей. Хотя такое поведение чаще всего бывает бессознательным, смысл его от этого не меняется. Если один мужчина расставляет ноги, окружающие поступают точно так же. Однако, когда мужчина находится в обществе женщин, в особенности в деловой обстановке, подобный жест может оказать негативное воздействие на исход встречи, поскольку женщина повторить его не может.

⋮ *Женщина чувствует себя запуганной, когда*
 ⋮ *мужчина в деловой обстановке стоит, широко*
 ⋮ *расставив ноги.*

Наши видеозаписи показывают, что многие женщины реагируют на подобную позу скрещиванием ног и рук, то есть их настроение меняется на оборонительное. Совет

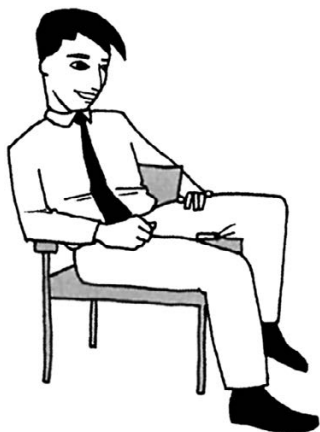
мужчинам: на деловых встречах не стоит расставлять ноги. Женщинам, в чьем присутствии мужчины постоянно демонстрируют паховую область, не стоит реагировать на это. Оборонительная позиция сработает против вас. Попробуйте косвенным образом дать мужчине понять, что его поза вам неприятна. Скажите: «Неплохо, неплохо, Боб». Или: «Сразу видно, откуда вы». Тем самым вы дадите мужчине урок, а в определенных обстоятельствах можете разрядить ситуацию, вызвав искренний смех.

..... *Нога, закинута на подлокотник*

Такая поза также свойственна мужчинам, поскольку в ней ноги широко расставлены. Мужчина таким образом не только подтверждает право собственности на кресло, но еще и демонстрирует неформальное, агрессивное отношение.

Довольно часто приходится видеть, как двое мужчин смеются и шутят между собой, причем каждый из них сидит в подобной позе. Но представьте себе иную ситуацию. Предположим, сотрудник приходит к начальнику, чтобы посоветоваться относительно личной проблемы. Подчиненный сидит на стуле, сложив ноги на коленях и наклонившись вперед. Его голова опущена, на лице несчастное выражение, говорит он очень тихо. Сначала начальник слушает его, не двигаясь, а затем откидывается на спинку кресла и закидывает ногу на подлокотник. Отношение начальника к подчиненному изменилось. Теперь он не испытывает к нему ни малейшего интереса. Другими словами, ни подчиненный, ни его проблемы руководителя не волнуют. Скорее всего, ему кажется, что он попусту тратит время, выслушивая все ту же «старую песню».

Что же безразлично начальнику? Может быть, проблема подчиненного. Возможно, начальнику кажется, что это и не проблема вовсе и интереса она не вызывает. В таком



Безразличие, отсутствие заинтересованности

случае он просто скажет подчиненному, чтобы тот не волновался и что все будет в порядке. Пока нога начальника закинута на подлокотник, безразличие преодолеть не удастся. Когда подчиненный покинет кабинет, начальник вздохнет с облегчением, подумает: «Слава богу, он наконец-то ушел!» — и сразу же снимет ногу с подлокотника.

Подобная поза весьма неприятна в ходе переговоров. Нужно постараться заставить человека изменить положение, поскольку чем дольше он в нем остается, тем дольше сохраняется безразличное, агрессивное отношение. Попросите его наклониться и посмотреть на что-либо. А если вы обладаете извращенным чувством юмора, скажите, что у него треснули по шву брюки.

Верхом на стуле

Много веков мужчины защищались от врагов с помощью щитов. Сегодня цивилизованный мужчина, ощущая вербальную или физическую угрозу, использует то, что есть

под рукой. Он может стоять за воротами, в дверном проеме, за оградой, сидеть за столом, скрываться за открытой дверцей автомобиля или сидеть верхом на стуле.

Спинка стула — это щит, прикрывающий тело и превращающий мужчину в агрессивную, доминирующую личность. Кроме того, в подобной позе ноги мужчины широко разведены, что позволяет продемонстрировать паховую область и подчеркнуть свою мужественность. Большинство мужчин, предпочитающих сидеть подобным образом, всегда стремятся к доминированию. Когда разговор начинает их утомлять, они пытаются перехватить контроль. Спинка же стула служит надежной защитой от «атак» других членов группы. Такие люди весьма осмотрительны и умеют занять подобное положение практически незаметно.

Легче всего обезоружить подобного человека, встав или сев за ним. Тогда он почувствует себя неудобно, и ему придется изменить позу. Такой прием отлично срабатывает в



Человек, сидящий в подобной позе, стремится к доминированию и контролю и одновременно с этим защищается от собеседника

группе. Люди, часто сидящие верхом на стуле, не любят демонстрировать открытую спину и сразу же меняют положение.

А что делать, если человек оседлал вращающийся стул? Предложенный нами прием не сработает, так как он просто повернется к вам лицом. Прибегните к невербальным средствам. Встаньте и ведите разговор, глядя на собеседника сверху вниз. Вторгнитесь в его личное пространство. Тем самым вы заставите его нервничать, и он почти наверняка откинется назад.

Когда вы в следующий раз встретитесь с этим же человеком, сажайте его на стул с подлокотниками, чтобы он не мог занять свою излюбленную позу. Если он не сможет оседлать стул, то наверняка выберет позу «катапульта».

«Катапульта»

Это сидячий вариант позы, при которой руки положены на бедра, за одним только исключением: на сей раз руки заложены за голову, а локти направлены в сторону собеседника.

Эта поза также является исключительно мужской. Ее цель — запугать собеседника или вселить в него ложное чувство безопасности, а затем нанести решающий удар.

Такая поза свойственна профессионалам — бухгалтерам, адвокатам, менеджерам по продажам и тем, кто чувствует свое превосходство или уверен в чем-либо. Если прочесть мысли этого человека, то мы услышим что-то вроде: «Я знаю все ответы», «Все под контролем» или даже «Может быть, когда-нибудь ты тоже станешь таким же умным, как я!». Такую позу очень любят менеджеры старшего звена.

Как только человек поднимается до определенного положения, он тут же начинает садиться подобным образом, хотя до этого момента никогда ничего подобного не делал.



«Катапульта» — спокойный, уверенный в себе, знающий все и абсолютно уверенный, что у него больше бананов, чем у кого бы то ни было

Такую позу часто занимают люди, абсолютно уверенные в себе, что всегда пугает их собеседников. Это излюбленная поза человека, который хочет дать понять собеседнику свое превосходство. Кроме того, подобную позу можно расценивать как заявление права собственности на определенную территорию.

Обычно «катапульта» сочетается с «четверкой» или демонстрацией паховой области. Это говорит о том, что человек не просто чувствует свое превосходство, но еще и настроен на спор или доминирование. Справиться с подобной позой можно несколькими способами в зависимости от обстоятельств. Можно наклониться вперед, раскрыть ладони и сказать: «Я вижу, вам это известно. Не могли бы вы высказать свои соображения?» Затем откидывайтесь назад и ждите ответа.

.....
Женщины терпеть не могут мужчин, сидящих в позе «катапульты» в деловой обстановке.

Можно предложить человеку, сидящему в позе «катапульты», взять или посмотреть на что-либо, до чего ему будет трудно дотянуться. Это заставит его наклониться вперед.

Мужчины могут просто скопировать эту позу, поскольку зеркальность сразу же устанавливает равенство между собеседниками.

Женщине в такой ситуации сложнее, поскольку в подобной позе ее грудь будет выставлена напоказ, а это явный недостаток в служебной обстановке. Даже самую плоскогрудую женщину, принявшую подобную позу, и мужчины и женщины сочтут агрессивной.

⋮ *Поза «катапульты» категорически не подходит*
 ⋮ *женщинам, даже самым плоскогрудым.*

Женщине в такой ситуации можно дать очень простой совет: продолжайте разговор стоя. Это заставит мужчину изменить положение, чтобы иметь возможность продолжить беседу. Как только он изменит позу, можете сесть. Если мужчина снова заложил руки за голову, встаньте. Подобный прием очень спокойно даст понять собеседнику, что запугать вас не удалось.

С другой стороны, если руки за голову заложил человек, занимающий более высокое положение, да еще при этом и выговаривающий вам за что-либо, вы сами можете запугать его, скопировав его жест.

Два человека, занимающие одинаковое положение, могут использовать позу «катапульты» в присутствии друг друга, чтобы подчеркнуть равенство и согласие. Но если подобным образом усядется школьник в присутствии директора школы, одним только приглашением родителей дело не обойдется.



В одной страховой компании, где мы проводили исследование, 27 из 30 менеджеров старшего звена регулярно использовали позу «катапульты» в присутствии подчиненных, но ни один из них не осмеливался сидеть в такой позе в присутствии начальства. Встречаясь с руководителями, те же самые менеджеры использовали цепочки жестов подчинения и покорности.

.....*Жесты, демонстрирующие готовность*

Участнику переговоров очень важно уметь выявлять жесты демонстрации готовности. Если ваш противник или клиент занял подобную позу в конце переговоров или презентации и до этого момента все складывалось удачно, можете смело просить ответа. Почти с уверенностью можно сказать, что ответ будет положительным.



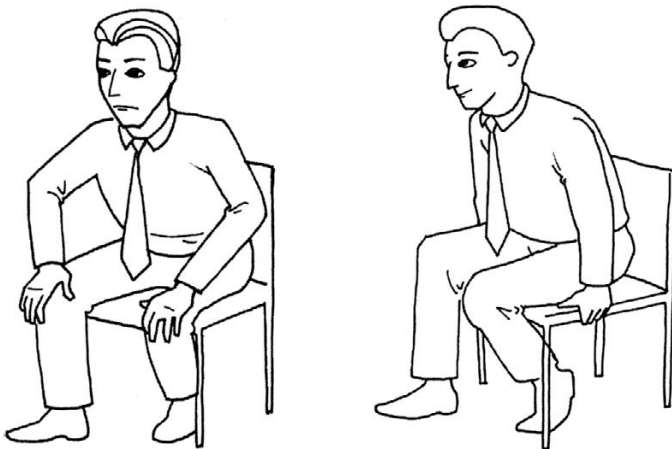
Классическая поза, демонстрирующая готовность к действию

Мы записывали на видеопленку беседы продавцов с потенциальными покупателями и обнаружили, что, когда за подобной позой следует поглаживание подбородка (принятие решения), клиент соглашается на предложение более чем в половине случаев. Если же после поглаживания подбородка клиент скрещивает руки, значит, он не намерен заключать сделку.

Позу готовности иногда принимают рассерженные люди, готовые к чему угодно — например, вышвырнуть вас из комнаты. Для того чтобы понять истинные мысли человека, нужно принимать во внимание жесты, предшествующие позе готовности.

Поза старта

К жестам готовности, демонстрирующим желание закончить разговор, относится и наклон вперед, при котором обе руки лежат на коленях или держатся за сиденье стула. Человек словно находится на старте. Если вы заметили,



Собеседник явно настроен завершить беседу

что собеседник принял подобную позу, имеет смысл перехватить инициативу, сменить тему или действительно закончить разговор.

..... *РЕЗЮМЕ*

Сигналы языка телодвижений, о которых мы говорили в этой главе, очень легко заметить, поскольку они включают в себя очевидные жесты. Очень важно не только понимать значение этих сигналов, но еще и исключить негативные жесты из собственного репертуара. Старайтесь вести себя так, чтобы общение всегда приносило позитивные результаты.

ГЛАВА 12

*Зеркалъностъ –
средство достижения
..... взаимопонимания*



Они абсолютно одинаково одеты, у них одинаковое выражение лица, они совершают одинаковые жесты, но при этом каждый из них скажет, что он совершенно самостоятелен

К

огда вы встречаетесь с человеком впервые, то вам необходимо сразу же понять, настроен он по отношению к вам негативно или позитивно. Точно так же ведут себя животные, для которых это является вопросом выживания. Люди сразу же окидывают фигуру собеседника взглядом, чтобы понять, ведет ли он себя так же, как и они. Мы ищем «зеркальность». Люди копируют сигналы языка телодвижений друг друга в знак взаимопонимания, дружелюбия и симпатии, но сами этого не осознают. В древности зеркальность была социальным механизмом, который позволял нашим предкам успешно существовать большими группами. Кроме того, зеркальность служила целям обучения.

Самый наглядный пример зеркальности — это зевание: один человек зевает, и за ним начинают зевать все остальные. Роберт Провайн обнаружил, что зевание невероятно заразительно. Нам даже не нужно видеть, как зевает дру-

гой человек, — достаточно простого изображения широко открытого рта. Ранее считалось, что цель зевания — обогащение организма кислородом. Сегодня совершенно ясно, что это всего лишь форма зеркальности, которая служит достижению взаимопонимания и снятию агрессивности. Точно так же поступают и обезьяны.

Если женщина увидит другую женщину в точно таком же платье, как и у нее, они станут врагами навеки. Если же двое мужчин на вечеринке окажутся в одинаковых костюмах, они подружатся на всю жизнь.



Стремление копировать родителей возникает очень рано: принц Филипп и молодой принц Чарльз идут нога в ногу

Зеркальность невербально говорит собеседнику: «Посмотри на меня. Я такой же, как ты. Я чувствую то же, что и ты. У меня те же намерения, что и у тебя». Вот почему люди на рок-концертах дружно подпрыгивают, раскачиваются и аплодируют. Синхронность действий толпы вселяет чувство безопасности. Но люди в толпе не всегда настроены миролюбиво. Агрессивные действия копируются точно так же. Вот почему многие спокойные люди теряют над собой контроль в подобной ситуации.

Стремление к копированию — это принцип работы любой очереди. В очереди люди сознательно кооперируются с теми, кого они никогда не видели и больше никогда не увидят. В подобной обстановке мы безоговорочно подчиняемся неписаным правилам поведения. Профессор Джо-зеф Генрих из Университета Мичигана обнаружил, что стремление копировать действия других людей заложено в мозгу человека. И это неудивительно: ведь вместе легче найти пищу или справиться с работой. Становится понятно, почему общества, в которых сильно развита зеркальность, такие, как Великобритания, Германия или Древний Рим, долгое время успешно доминировали в мире.

Зеркальность способствует достижению взаимопонимания. При замедленном воспроизведении видеозаписей становится ясно, что собеседники, хорошо понимающие друг друга, одновременно моргают, поднимают брови, раздувают ноздри. У них даже зрачки расширяются одновременно, и это самое удивительное, поскольку подобные микрожесты невозможно скопировать сознательно.

Создание нормальной атмосферы

Исследования синхронности в телодвижениях человека показывают, что люди, испытывающие одинаковые эмоции, настроенные на одну волну и достигшие взаимопонимания, начинают бессознательно копировать движения и

выражения друг друга. Синхронность укрепляет отношения между людьми, и это совершенно понятно. Находясь в утробе матери, мы функционировали синхронно с ее организмом. Поэтому можно сказать, что зеркальность — это естественное для человека состояние.

Когда мужчина и женщина находятся на ранних стадиях ритуала ухаживания, они часто совершают синхронные движения, словно в танце. Например, когда у женщины полный рот еды, мужчина промокает уголки рта. Когда мужчина начинает предложение, женщина заканчивает его за него. Когда у женщины возникает предменструальный синдром, мужчину тянет на шоколад. Когда у нее газы, он их выпускает.

Когда человек говорит, что комфортно себя чувствует в обществе собеседника, то тем самым он бессознательно подтверждает наличие зеркальности и синхронности в его поведении.

Многие не любят есть в ресторане в одиночку, и происходит это из боязни выпасть из синхронности с другими



Копирование жестов и внешности другого человека показывает сплоченность и готовность выступать единым фронтом, не перетягивая одеяло на себя

посетителями. Когда люди делают заказ официанту, они обязательно спрашивают у своих спутников, что заказали те. Тем самым они словно пытаются синхронизировать свой заказ с заказом друзей. Негромкая музыка исключительно благотворно действует на влюбленных во время свидания — музыка позволяет им синхронизировать свои действия друг с другом.

Зеркальность на клеточном уровне

Американский кардиохирург доктор Мемхет Оз провел исключительно интересные исследования, связанные с пересадкой сердца. Он обнаружил, что, подобно другим органам, сердце обладает клеточной памятью, и это позволяет пациентам испытывать те же эмоции, что и доноры. Еще более удивительно то, что пациенты с пересаженным сердцем начинали копировать жесты и осанку доноров, несмотря на то что никогда их не видели. Доктор Оз пришел к выводу о том, что клетки сердца передают в мозг пациента сигналы языка телодвижений донора. Люди, страдающие такими заболеваниями, как аутизм, не могут копировать поведение других людей, что в значительной степени осложняет их общение с окружающими. То же происходит и с пьяными: их жесты не синхронизируются со словами, из-за чего их становится трудно копировать.

Закон причины и следствия гласит: если вы сознательно будете совершать какие-то жесты, то ощутите эмоции, с этими жестами связанные. Например, если вы чувствуете себя уверенно, то бессознательно сложите ладони в «шпиль». Если же вы намеренно сделаете такой жест, то не только почувствуете себя более уверенно, но и окружающие начнут воспринимать вас именно так. Сознательное копирование языка телодвижений собеседника позволит вам эффективно достичь взаимопонимания с ним.



..... *У женщин и мужчин зеркальность
проявляется по-разному*

Джеффри Битти из Университета Манчестера обнаружил, что женщины в четыре раза чаще копируют действия друг друга, чем мужчины. Он также обнаружил, что женщины копируют и мужское поведение, а вот мужчинам копировать женщин не удастся — разве что в процессе ухаживания.

Когда женщина говорит, что «видит», что кто-то не согласен с точкой зрения группы, она действительно видит признаки несогласия. Она чувствует, что сигналы языка телодвижений определенного человека выбиваются из синхронности. Человек выражает свое несогласие отказом от копирования группового поведения. Мужчин поражает умение женщин сразу же «видеть» несогласие, гнев, ложь или обиду. Это объясняется тем, что мужской мозг просто не приспособлен к распознаванию мелких сигналов языка телодвижений, а следовательно, не распознает и признаков зеркальности.

Как мы уже говорили в книге «Язык взаимоотношений», мужской и женский мозг по-разному настроен на проявление эмоций через выражение лица и телодвижения. Обычная женщина за десять секунд, пока она слушает собеседника, шесть раз меняет выражение лица. И делает она это для того, чтобы отразить эмоции говорящего. Женское лицо отражает эмоции, испытываемые ее собеседником. Наблюдателю может показаться, что обсуждаемые события происходили с обеими женщинами.

Женщины отлично умеют читать между строк, понимая все по тону голоса и эмоциональному состоянию собеседника, проявляемому через невербальные сигналы. Если мужчина хочет привлечь внимание женщины и заставить ее слушать себя, он должен вести себя точно так же. Большинство мужчин приходит в ужас от одной мысли о подобной обратной связи во время разговора, но если сделать это умело, вы будете вознаграждены сторицей.

Некоторые мужчины считают, что такое поведение делает их женственными, но исследования показывают, что женщины считают собеседников, которые копируют их поведение, заботливыми, внимательными, интеллигентными, интересными и привлекательными.

Однако мужчины в состоянии скопировать менее трети выражений лица женщины. Находясь на людях, мужчины предпочитают казаться бесстрастными и скрывать свои эмоции, чтобы не стать жертвой неожиданного нападения. На это они настроены всем ходом эволюционного развития. Вот почему большинство мужчин слушает собеседника, застыв, словно монумент.

Маска бесстрастности, которую мужчины надевают во время разговора, позволяет им чувствовать контроль над ситуацией. Однако это вовсе не означает, что мужчины не испытывают никаких эмоций. Исследования мозга показали, что мужчины испытывают эмоции с той же силой, что и женщины, но предпочитают не демонстрировать своих чувств публично.

Что делать, если вы – женщина?

Для того чтобы эффективно копировать поведение мужчины, нужно осознать, что он почти никогда не использует лицо для выражения эмоций и отношения. Он делает это с помощью тела. Большинству женщин очень сложно копировать бесстрастное лицо мужчины, но это и не требуется. Если вы – женщина, вам нужно всего лишь сократить количество выражений собственного лица, чтобы не подавить и не напугать собеседника. Самое главное – это не копировать собственное представление о чувствах мужчины. Если вы ошибетесь, он сочтет вас ненормальной, и это будет настоящей катастрофой. Когда деловая женщина слушает собеседника с серьезным лицом, мужчины воспринимают ее как интеллигентную, проникательную и чуткую.

..... *Когда мужчины и женщины
становятся похожими*

Когда люди долгое время живут или работают вместе, они часто становятся похожими. Это происходит потому, что они постоянно копируют выражения лица друг друга. Со временем мышцы лица запоминают привычное выражение. Даже те, кто физически не похож друг на друга, на фотографиях выглядят очень похоже, поскольку улыбаются совершенно одинаково.



Дэвид и Виктория Бекхэм
не похожи друг на друга,
но только до тех пор,
пока не улыбнутся



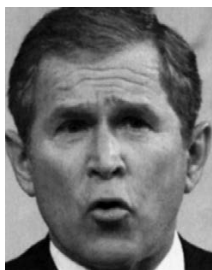
Сорок лет постоянного
копирования:
чета Бекхэм на пенсии
со своей собакой Спотом

В 2000 году психолог Джон Готтман из Университета Вашингтона в Сиэтле и его коллеги обнаружили, что брак почти наверняка развалится, если один из партнеров не только не копирует выражение счастья на лице другого, но еще и отвечает ему выражением раздражения и злости. Подобное поведение воздействует на улыбающегося партнера, даже если тот этого не осознает.

*Напоминаем ли мы наших
домашних любимцев?*

Зеркальность можно заметить и на примере домашних животных. Сами того не осознавая, мы бессознательно выбираем тех, кто физически или своим поведением похож на нас.

Для того чтобы вас убедить, покажем вам несколько фотографий:



Судя по всему, мы действительно выбираем животных, которые на нас похожи

..... *Обезьяна видит, обезьяна делает*

Когда в следующий раз вы окажетесь на вечеринке или там, где люди встречаются и взаимодействуют, обратите внимание на то, сколько людей повторяет жесты и осанку своих собеседников. Зеркальность — это способ выражения согласия с идеями и чувствами собеседника. Человек словно невербально говорит другому: «Ты же видишь, я точно такой же, как ты». Первый шаг обычно делает человек, занимающий более высокое положение, а окружающие копируют его поведение.

Представьте себе, к примеру, двух мужчин в баре (см. рисунок). Они зеркально отражают друг друга. Резонно будет предположить, что они обсуждают нечто такое, к чему относятся совершенно одинаково. Если один из собеседников сделает оценочный жест или обопрется на другую ногу, второй повторит его движение. Если один собеседник положит руку в карман, второй поступит точно так же. Зеркальность будет сохраняться до тех пор, пока существует согласие.

Зеркальность возникает между друзьями или людьми одного положения. Не редкость, когда супруги ходят, сто-



Эти люди мыслят одинаково



Даже когда президенты Буш и Ширак не согласны на словах, они продолжают копировать друг друга. Это свидетельствует о взаимном уважении

ят, сидят и двигаются совершенно одинаково. Альберт Шефлен обнаружил, что посторонние друг другу люди сознательно избегают зеркальности.

Совпадение голосов

Можно копировать интонацию, ударение, скорость речи и даже акцент собеседника. Это помогает достигать взаимопонимания и демонстрировать уважение. Подобное поведение напоминает пение в унисон. Очень часто бывает так, что оратор отбивает ритм ладонью, а слушатели подтверждают его ритм кивками. По мере развития отношений люди начинают меньше копировать крупные сигналы языка телодвижений, а основным средством достижения взаимопонимания становится голосовое совпадение.

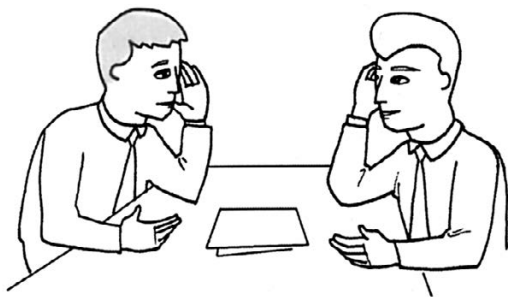
Никогда не говорите быстрее, чем ваш собеседник. Исследования показывают, что в подобной ситуации люди начинают чувствовать давление и настраиваются негативно. Скорость речи человека соответствует скорости сознательного анализа информации его мозгом. Говорите так же или чуть медленнее собеседника, копируйте его ударе-

ние и интонацию. Следование темпу очень важно в телефонном разговоре, поскольку в такой ситуации голос становится единственным средством общения.

..... *Сознательное достижение взаимопонимания*

Зеркальность — это один из наиболее важных уроков языка телодвижений, которые вы можете усвоить, поскольку именно она позволяет почувствовать согласие и симпатию другого человека. Это способ выразить согласие и симпатию, причем простой и вполне доступный.

Если руководитель хочет достичь взаимопонимания с подчиненным и создать спокойную атмосферу во время разговора, он может скопировать позу своего сотрудника. Точно так же и подчиненный может скопировать позу начальника, чтобы выразить согласие с точкой зрения руководителя. Учитывая вышесказанное, становится ясно, что зеркальность помогает влиять на окружающих с помощью копирования их позитивных жестов. Тем самым вы настраиваете собеседника на восприимчивый и спокойный лад. Он в буквальном смысле видит, что вы разделяете его точку зрения.



Отражение сигналов языка телодвижений собеседника помогает достичь взаимопонимания и согласия



Начальник сочтет зеркальное поведение подчиненного издевательским и высокомерным

Однако, прежде чем копировать язык телодвижений собеседника, вы должны учесть свои с ним отношения. Предположим, что молодой сотрудник приходит в кабинет начальника просить о повышении. Начальник предлагает ему сесть, а сам принимает позу «катапульты» в сочетании с «американской четверкой», тем самым сразу подчеркивая свое превосходство. Как вы думаете, что произойдет, если молодой сотрудник сядет точно так же и заведет разговор о прибавке к жалованью?

Даже если подчиненный будет говорить абсолютно нормально, его поза оскорбит начальника и пришедшему с просьбой вряд ли удастся добиться желаемого результата. Зеркальность – эффективное средство для того, чтобы поставить на место человека, безо всяких на то оснований демонстрирующего свое превосходство. Бухгалтеры, адвокаты и менеджеры старшего звена очень часто пользуются жестами и позами превосходства в присутствии тех, кого они считают зависимыми от себя. С помощью зеркальности вы можете их обезоружить и заставить изменить положение. Но никогда не поступайте так в отношении собственного начальника!



Эти люди стоят в одинаковой позе. Небольшое расстояние между ними позволяет предположить, что они — друзья, коллеги и преследуют одни и те же цели

..... *Кто и кого копирует?*

Исследования показывают, что подчиненные немедленно начинают копировать жесты и позы лидера группы. Лидер первым из группы проходит через дверь. Лидеры обычно предпочитают сидеть на краю дивана, стола или скамьи, а не в центре. Когда группа руководителей входит в комнату, первым обычно идет тот, кто занимает самое высокое положение. За столом совещаний начальник обычно садится во главе стола, дальше всех от двери. Если начальник сидит в позе «катапульты», подчиненные начинают копировать его поведение в соответствии с собственным статусом. Это можно заметить на совещаниях, где присутствуют две стороны. Вам сразу же станет ясно, кто и кого поддерживает в данной ситуации.



Может быть, Билл Клинтон и весьма влиятельный человек в мире политики, но стоит Хиллари сделать какой-либо жест, как он тут же его копирует, а когда они идут рядом, жена часто оказывается на шаг впереди

Зеркальность — отличная стратегия для проведения презентации определенным коллективом. Заранее договоритесь о том, что, как только выступающий сделает определенный жест или примет некоторую позу, все члены команды



Шагают в ногу — Чарльз впереди, Камилла чуть позади. После начала войны в Ираке в 2003 году Тони Блэр начал копировать свойственные президенту Бушу жесты



повторят его действие. Это не только сделает выступление более убедительным, но еще и напугает конкурентов.

Представляя супружеским парам товары или услуги, всегда обращайтесь внимание на то, кто и чьи жесты копирует. Это позволит вам определить, кто в семье обладает истинной властью и кто принимает решения. Если первое движение делает женщина, пусть даже самое малое — например, скрещивает ноги, касается пальцами щеки или складывает руки на коленях, а мужчина копирует его, не имеет никакого смысла обращаться к мужу. В такой семье решения принимает жена.

..... РЕЗЮМЕ

Копирование языка телодвижений другого человека помогает установить прочную связь. Повторение жестов и движений среди друзей, родственников и людей равного положения происходит совершенно естественно. Точно так же мы не любим копировать тех, кто нам не нравится, или абсолютно посторонних людей — например, в лифте или в очереди.

Копирование жестов и речи другого человека — наилучший способ добиться взаимопонимания, причем очень быстро. Встречаясь с новым человеком, скопируйте его позу, осанку, наклон тела, жесты, выражение лица и тон голоса. Очень скоро ваш собеседник ощутит к вам необъяснимую симпатию. Он наверняка скажет, что с вами очень легко общаться. И это будет совершенно понятно: в вас он увидит собственное отражение. Однако хотим вас предупредить: не торопитесь! Когда собеседник принимает определенную позу, у вас есть три варианта действий: не обратить на нее внимания, поступить по собственному усмотрению или скопировать ее. Зеркальность приносит отличные дивиденды, но ни в коем случае не следует копировать негативные сигналы другого человека.

ГЛАВА 13

*Секретные
сигналы
сигарет, очков
..... и макияжа*



«Ну что ж, я полагаю, вопрос о том, кто появился раньше, уже решен!»

К

урение — это внешнее проявление внутреннего беспокойства или конфликта. Большинство курильщиков курит не потому, что не может обойтись без никотина, а просто ощущая потребность в ободрении и поддержке. Курение — это типичное действие замещения, используемое в современном стрессовом обществе. Сигареты помогают снять напряжение, накапливающееся в личной и профессиональной жизни человека. Например, большинство людей чувствует себя в приемной дантиста весьма неудобно, особенно если им предстоит удаление зуба. Курильщик скрывает свою тревогу с помощью сигареты. Остальные используют с той же целью иные ритуалы — начинают причесываться, жевать резинку, грызть ногти, барабанить пальцами по столу, отбивать ритм ступней, теревить запонки, почесывать затылок, перебирать четки и т. п. Все эти действия выдают нервозность и тревожность. Очень часто для маскировки неуверенности используются укра-

шения. Их можно теревить или крутить в пальцах, скрывая за подобными действиями страх, неуверенность, нетерпение и беспокойство.

Исследования показывают тесную взаимосвязь между грудным вскармливанием и привычкой к курению. Было обнаружено, что дети, находившиеся на искусственном вскармливании, то есть привыкшие к бутылочке, став взрослыми, начинали курить с большей вероятностью, чем те, кого вскармливали грудью. Чем дольше ребенок находился на грудном вскармливании, тем меньше вероятность того, что он начнет курить. Такие дети получали комфорт и успокоение от груди матери, а не от сосания неодушевленной бутылочки. Во взрослой жизни те, кто привык в детстве сосать бутылочку, палец или одеяло, замещают эти предметы сигаретой.

⋮
Дети, находившиеся на искусственном вскармливании, во взрослой жизни начинают курить в три раза чаще, чем те, кого кормили грудью.

Искусственное вскармливание приводит к тому, что ребенок начинает сосать палец или одеяло, во взрослой жизни начинает курить. Кроме того, люди, в детстве находившиеся на искусственном вскармливании, гораздо чаще становятся невротиками и испытывают оральную фиксацию — сосут дужку очков, грызут ногти или кончик ручки, кусают губы и грызут карандаши с таким остервенением, что им могли бы позавидовать бобры.

..... *Два типа курильщиков*

Существует два типа курильщиков: те, кто курит в силу непреодолимой потребности, и так называемые социальные курильщики.

Исследования показывают, что короткие, быстрые вдохи сигаретного дыма стимулируют работу мозга и обостряют сознание. Медленные, длинные затяжки действуют как седативное, успокаивающее средство. Курильщики, испытывающие непреодолимую потребность в сигаретах, зависят от седативного воздействия никотина. Сигарета помогает им справляться со стрессом. Они делают длинные, глубокие затяжки и предпочитают курить в одиночестве. Социальные курильщики курят только в обществе других людей или «после нескольких бокалов». Это означает, что они воспринимают курение как способ общения и курят, чтобы произвести определенное впечатление на окружающих. Такие курильщики закуривают новую сигарету, не докурив предыдущую. В процессе курения короткие, быстрые затяжки занимают у них всего 20% времени. Остальное время занято особыми жестами и ритуалами языка телодвижений.

⋮ *Социальное курение является частью социального ритуала.*

Исследования, проведенные Энди Парротом, показывают, что 80% курильщиков говорят о снижении уровня стресса в процессе курения. Однако уровень стресса у взрослых курильщиков лишь слегка превышает аналогичный уровень у некурящих. По мере того как курение становится постоянной привычкой, уровень стресса, испытываемый курильщиком, постепенно возрастает. Паррот также обнаружил, что прекращение курения ведет к значительному снижению уровня стресса.

Наука доказывает, что курение не помогает контролировать перепады настроения, поскольку никотиновая зависимость повышает уровень стресса. Предполагаемое расслабляющее действие никотина связано только со сня-



тием напряженности и раздражительности, возникших из-за недостатка этого вещества в организме курильщика. Другими словами, состояние курильщика становится нормальным во время курения и стрессовым тогда, когда он не курит. Это означает, что для того, чтобы курильщик чувствовал себя нормально, ему просто необходима сигарета во рту! Более того, когда люди бросают курить, уровень испытываемого ими стресса постепенно снижается.

Курение оказывает обратный эффект на напряженность и стресс, связанные с недостатком никотина в крови.

Исследования показывают, что в первые недели отказа от сигарет настроение человека может быть подавленным, но, как только никотин полностью выведется из организма, тяга к сигаретам снижается, а следовательно, снижается и уровень стресса, связанного с отсутствием вещества, вызвавшего зависимость.



Курение во многом напоминает сознательное битье себя молотком по голове: стоит прекратить, и вы сразу же почувствуете себя лучше.

Хотя сегодня курение во многих общественных местах запрещено, вы должны понимать связь между сигналами языка телодвижений курильщика и его настроением. Подобные жесты играют важную роль в понимании эмоционального состояния собеседника, поскольку они часто проявляются предсказуемым, ритуальным образом. С их помощью вы можете понять настроение курильщика и его цели. Курительный ритуал включает в себя постукивание, скручивание, стряхивание, покачивание и другие мини-жесты, говорящие о том, что человек испытывает большую напряженность, чем в обычном состоянии.

Различия между мужчинами и женщинами

Женщины обычно держат сигарету довольно высоко, так, чтобы было видно их запястье. Кроме того, такая поза выгодно подчеркивает достоинства фигуры. Курящие же мужчины держат руку очень прямо, чтобы не казаться женственными. Обычно мужчины, затянувшись, опускают руку с сигаретой ниже уровня груди с тем, чтобы постоянно чувствовать себя защищенными.

Женщины курят меньше мужчин. Представители обоих полов затягиваются одинаковое количество раз, но мужчины удерживают дым в легких дольше женщин. Неудивительно, что и раком легких они болеют чаще.



Для женщины сигарета — это способ показать себя: продемонстрировать сексуальную грудь и запястье. Мужчины во время курения предпочитают закрытые позы

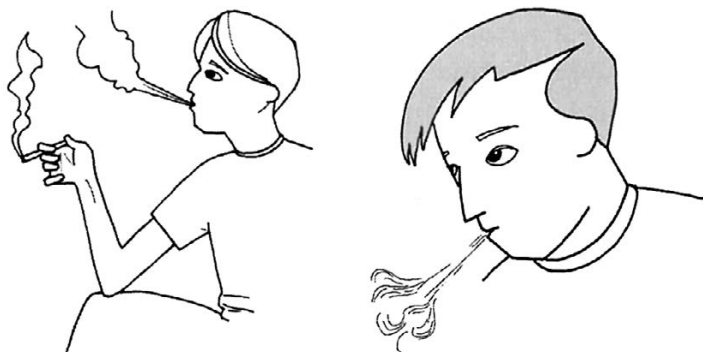
Мужчины часто держат сигарету в закрытой ладони, особенно если пытаются что-то скрыть. Такой жест можно часто видеть в кино. Так курят актеры, играющие крутых парней или подозрительных личностей, которым есть что скрывать.

..... *Курение как сексуальная
демонстрация*

В кинофильмах и рекламных роликах курение часто выглядит очень сексуально. Курение — это еще один способ подчеркнуть наши половые различия. Сигарета позволяет женщинам демонстрировать запястья (более подробно мы поговорим об этом в главе 15) и грудь. Мужчина может подчеркнуть свою мужественность, держа сигарету в ладони. Раньше соблазнительное курение считалось вполне приемлемой формой ухаживания: мужчина предлагал женщине зажигалку, а она касалась его руки и смотрела на него дольше, чем обычно, в знак благодарности. Однако сегодня курение запрещено почти повсеместно, так что подобный ритуал можно считать вымирающим. Почему же курящая женщина выглядит столь соблазнительно? Курение — это способ демонстрации покорности и подчинения. Другими словами, глядя на курящую женщину, становится ясно, что ее можно убедить сделать нечто такое, что не будет служить ее интересам. Выдыхать дым в лицо собеседнику не принято практически нигде, но вот в Сирии мужчина может выдохнуть дым в лицо женщине — и это будет считаться сигналом ухаживания!

..... *Как выявить позитивное
или негативное отношение*

Настроение человека можно определить по направлению выдыхаемого им дыма. Разумеется, кто-то может выдыхать дым вертикально вверх просто для того, чтобы не побеспокоить собеседников. С такой целью дым можно направлять в любую сторону. Уверенный в себе, позитивно настроенный или занимающий более высокое положение человек, как правило, выдыхает дым преимущественно вверх. Тот, кто что-то скрывает, настроен негативно или подозритель-



Дым направлен вверх — человек уверен в себе, занимает более высокое положение, настроен позитивно; дым направлен вниз — человек настроен негативно, подозрительно или что-то скрывает

но, чаще всего направляет дым вниз. Выдыхание дыма через уголок рта говорит о еще более негативном настроении.

Вспомните, как изображают в кино главарей банд рокеров. Это грубые, агрессивные мужчины. Курая, они запрокидывают голову назад и направляют дым прямо к потолку, чтобы продемонстрировать свое превосходство над остальными членами банды. А вот Хэмфри Богарт, играя гангстеров или крутых парней, обычно держал сигарету в ладони и выдыхал дым уголком рта. Зрителю сразу становилось ясно, что он замышляет побег из тюрьмы или что-то злое.

Существует также связь между настроением человека и скоростью выдыхания дыма. Чем быстрее дым выдыхается вверх, тем более уверен в себе человек и тем сильнее он ощущает свое превосходство. Чем быстрее дым направляется вниз, тем более негативно настроен ваш собеседник.

Если курильщик играет в карты, то дым, направленный вверх, говорит о том, что ему пришла замечательная комбинация. Дым же, направленный вниз, напротив, свидетельствует о том, что человеку выпали не самые лучшие карты. Некоторые картежники стараются не выдать своих

намерений ни выражением лица, ни жестом, ни движениями. Другие же с помощью языка телодвижений пытаются ввести противников в заблуждение и вселить в них ложное ощущение безопасности. Если, к примеру, игроку в покер пришли четыре карты одной масти, а он хочет сблефовать, то он может с проклятиями и ругательствами бросить карты на стол, скрестить руки и всем своим видом дать понять, что у него на руках абсолютно невыигрышная комбинация. Но если он при этом закурит, направит дым вверх, а затем сложит ладони в «шпиль», другие игроки сразу же поймут, что дела его не так плохи, как он пытается изобразить. Наблюдения показывают, что дым, направленный вверх, говорит о том, что человек принял позитивное решение о покупке. Те же, кто не собирается ничего покупать, обычно выдыхают дым вниз.

В 1978 году мы провели исследование, которое показало, что курящие люди принимают решения значительно медленнее, чем некурящие. Ритуал закуривания чаще всего проводится в напряженные моменты переговоров. Курильщик оттягивает момент принятия решения, полностью переключаясь на сигарету. Если вы хотите, чтобы курильщик принял решение как можно быстрее, проводите переговоры в помещении, где имеется заметная табличка «Не курить».

..... *Курение сигар*

Сигары, благодаря своим размерам и высокой стоимости, издавна использовались для демонстрации превосходства. С сигарами в зубах часто изображают крупных бизнесменов, главарей банд и тех, кто занимает высокое положение. Сигарами отмечают значительные события в жизни — рождение ребенка, свадьба, заключение серьезной сделки или выигрыш в лотерею. Неудивительно, что сигарный дым чаще всего направляется вверх. На торжественном обеде, где сигары предлагались гостям бесплатно, мы обратили внимание на то, что 320 из 400 человек направляли дым вверх.

Завершение процесса курения

Большинство курильщиков прекращают курить, когда длина сигареты уменьшается до определенного уровня, а затем тушат ее в пепельнице. Женщины обычно медленно гасят окурок, мужчины же энергично придавливают его большим пальцем. Если курильщик неожиданно закончил курить раньше, чем обычно, то тем самым он дает понять, что хочет завершить разговор. Если вы будете внимательны, то сможете перехватить инициативу и закончить беседу, создав впечатление того, что идея принадлежала именно вам.

Язык очков

Практически любой предмет может выдать мысли и настроение своего владельца. И к очкам это относится в полной мере. Наиболее распространенный жест — это покусывание дужки.

Как отмечал Десмонд Моррис, покусывание или пощипывание некоторых предметов говорит о том, что человек пытается обрести чувство безопасности, сходное с тем, которое он испытывал у материнской груди. Это означает, что покусывание дужки очков говорит о потребности в ободрении и поддержке.



Покусывание дужки очков — это способ потянуть время

Если вы носите очки, то порой вам кажется, что вы смотрите на мир через два рулона туалетной бумаги. Окружающие же воспринимают вас как серьезного и интеллигентного человека, особенно на первый взгляд. В ходе одного исследования респонденты оценивали уровень интеллекта людей, изображенных на фотографиях. Одному и тому же человеку поставили две совершенно разные оценки — причем только потому, что на одной фотографии он был в очках, а на другой — без них. Впрочем, такое впечатление длится не более пяти минут, поэтому советуем вам надевать очки только на короткие собеседования или совещания.

Надо сказать, что очки с чрезмерно большими стеклами, а также экзотические или цветные оправы в стиле Элтона Джона снижают впечатление интеллигентности. Молодые люди в крупных очках выглядят старше, серьезнее и увереннее в себе.

Возвращаясь к нашему исследованию с помощью фотографий, можем сказать, что в деловой обстановке очки делают человека в глазах собеседников более серьезным, интелли-



Очки в массивной оправе делают вас более искренним и интеллигентным. Экстравагантные же оправы производят обратное впечатление

гентным, консервативным, образованным и искренним. Чем массивнее оправа, тем чаще встречались подобные оценки в описаниях, которые давали наши респонденты. Причем определения эти в равной мере относились и к мужчинам, и к женщинам. Это объясняется тем, что крупные бизнесмены обычно предпочитают очки именно в массивных оправках. В деловой обстановке очки можно рассматривать как символ власти. Небольшие, легкие оправы или очки без оправы, напротив, говорят об отсутствии авторитета и о том, что человека более интересует мода, чем бизнес. В неформальном общении все наоборот, поскольку в такой обстановке вас воспринимают как друга или любовника, а не как серьезного и вдумчивого партнера по бизнесу. Мы советуем тем, кто занимает высокое положение, носить массивные оправы в тех случаях, когда нужно произвести впечатление серьезного, авторитетного руководителя, и легкие очки без оправы тогда, когда начальник хочет выглядеть «своим парнем».

Тактика промедления

Покусывание дужки очков, как и курение, можно рассматривать как тактику задержки и промедления. Во время переговоров такой жест чаще всего появляется ближе к финальной стадии, когда человеку нужно принять решение. Еще один способ потянуть время — это частое протирание стекол. Если вы попросили партнера принять решение, а тот начал протирать очки, лучше всего будет молча ожидать ответа.

Предполагаемый ответ можно понять по тому жесту, который следует за покусыванием дужки. Если вы правильно его распознаете, то сможете вовремя предпринять необходимые действия. Например, если человек снова надевает очки, это зачастую означает, что он снова хочет «рассмотреть» все факты. Складывание дужек и откладывание очков в сторону говорит о намерении завершить разговор. А если партнер просто бросил очки на стол, то, скорее всего, он отвергнет сделанное вами предложение.

..... *Взгляд поверх очков*

В фильмах 20–30-х годов взгляд поверх очков часто использовался для изображения критически или скептически настроенных персонажей, например учителей английских школ. Сегодня многие носят очки только для чтения. В таком случае человеку удобнее взглянуть на собеседника поверх стекол, чем снимать, а потом снова надевать очки. Однако тот, на кого брошен подобный взгляд, скорее всего почувствует себя не в своей тарелке.

Привычка смотреть поверх очков может дорого обойтись, поскольку собеседник после такого взгляда чаще всего складывает руки на груди, скрещивает ноги и настраивается негативно.

Если вы носите очки, снимайте их, когда говорите, и надевайте снова, когда слушаете. Это не только успокоит собеседника, но еще и позволит вам контролировать ход беседы. Собеседник сразу поймет, что, снимая очки, вы показываете, что хотите взять слово, а надевая их, даете возможность высказаться ему, и будет действовать соответственно.

В контактных линзах ваши зрачки кажутся расширенными, а глаза блестящими. Из-за этого вы выглядите более



Взгляд поверх очков способен запугать кого угодно

мягко и чувственно. Это идеально подходит для неформального общения, но в деловой обстановке может привести к настоящей катастрофе. Это особенно важно для женщин. Женщина может изо всех сил убеждать партнера в справедливости собственных суждений, но, зачарованный влажным блеском ее глаз, он не услышит ни одного ее слова.

Носить цветные или темные очки в деловой обстановке совершенно неприемлемо. В неформальном общении такие аксессуары также вызывают определенные подозрения. Если вы хотите дать понять, что все отлично понимаете, вам необходимы прозрачные очки в оправе. А цветные и темные стекла оставьте для отпуска.

Очки на макушке

В деловой обстановке человек в темных очках выглядит подозрительным и неуверенным в себе. Но стоит поднять их на макушку, и вас будут воспринимать как свободного, молодежавшего, «клевого» человека, только что вернувшегося из отлично проведенного отпуска. Это объясняется тем, что у собеседника создается впечатление, что у вас на макушке открылись еще два глаза с чувственно расширенными зрачками. Такое же впечатление производят младенцы и мягкие игрушки с огромными глазами.



Эффект четырех глаз с расширенными зрачками

..... *Энергия очков и макияжа*

Искусно нанесенный макияж заметно повышает авторитет женщины, особенно в деловой обстановке. Мы провели простой эксперимент, предложив четырем женщинам помочь нам продавать учебные материалы во время семинаров. Каждую из них мы усадили за отдельный стол и одинаково одели. Одна женщина была подкрашена и носила очки, вторая была в очках, но без макияжа. Третья была накрашена и не носила очков, а четвертую мы попросили не краситься и не надевать очков. Покупатели подходили к столам и обсуждали с нашими помощниками материалы. В среднем разговор продолжался четыре-шесть минут. Когда покупатели отходили от столиков, мы спрашивали их о том, кто продавал им материалы, предлагая выбрать прилагательные из определенного списка. Накрашенную женщину в очках покупатели называли уверенной, интеллигентной, изысканной и самой общительной. Некоторые покупательницы сочли ее уверенной в себе, но в то же время холодной, высокомерной и/или надменной. Судя по всему, они увидели в ней потенциальную соперницу, так как мужчины ни разу не употребили подобных выражений. Накрашенная женщина без очков получила довольно высокие оценки в отношении привлекательности и общительности, но ее деловые достоинства были оценены значительно ниже.

.....
..... *Макияж делает женщину в глазах собеседников более уверенной в себе и сильной.*

Наихудшие оценки получила наша ненакрашенная помощница. Покупатели не оценили ни ее внешности, ни профессиональных навыков. Впрочем, не самое лучшее впечатление произвела на клиентов и женщина в очках, но без макияжа. Большинство женщин сразу же заметили

отсутствие косметики, а большинство мужчин не смогли этого припомнить. Интересно, что юбки на покрашенных женщинах показались нашим клиентам короче, чем на женщинах без макияжа, несмотря на то, что их длина была совершенно одинаковой. Отсюда можно сделать вывод о том, что покрашенные женщины выглядят гораздо более сексуально. Макияж делает женщину более интеллигентной, уверенной в себе и сексуальной. Сочетание макияжа и очков в деловой обстановке производит на собеседников и партнеров исключительно благоприятное впечатление. Даже если вы не носите очки, будет вполне разумно заказать себе пару с простыми стеклами для деловых совещаний.

*А что можно сказать
о губной помаде?*

Для одной телепередачи мы попросили девять женщин пройти ряд собеседований по поводу работы с женщинами и мужчинами. На половину собеседований женщины должны были прийти с покрашенными губами, а на оставшиеся — с непокрашенными. Отношение проводящих собеседование сотрудников оказалось абсолютно однозначным. Те, кто покрасил губы ярко-красной помадой, воспринимались как охотницы за мужчинами, интересующиеся только собственной личной жизнью. Женщины, которые предпочли приглушенные, пастельные тона, выглядели в глазах потенциальных работодателей как трудолюбивые, серьезные и сосредоточенные. По мнению проводящих собеседование, женщины без губной помады более серьезно относятся к работе, но испытывают проблемы в личной жизни. Почти все женщины, проводившие собеседование, заметили, пользуется ли претендентка губной помадой. Из мужчин на это обратили внимание лишь 50%. Отсюда можно сделать вывод, что яркая красная помада вполне уместна на свидании, но, отправляясь на деловую встречу, лучше воспользовать-

ся помадой бледной, пастельных тонов. Если же женщина работает в сфере женской моды, косметики или причесок, ярко-красная помада будет выглядеть идеально, так как она подчеркивает женственность и привлекательность.

..... *О чем говорит портфель?*

Размер портфеля напрямую связывается со статусом его владельца. Те, кто носит большие, раздутые портфели, считают, что они выполняют всю работу. Такие люди часто берут работу на дом, поскольку не умеют правильно распорядиться рабочим временем. Тонкие портфели свидетельствуют о том, что их владелец полагается на сотрудников, а следовательно, занимает довольно высокое положение. Всегда носите портфель в одной и той же руке, желательно в левой, чтобы иметь возможность при встрече спокойно пожать руку собеседнику. Женщинам не следует одновременно носить сумочку и портфель, поскольку такое сочетание производит впечатление неорганизованности и свидетельствует об отсутствии деловых навыков. И никогда не следует использовать портфель в качестве барьера между собой и собеседником.

..... *РЕЗЮМЕ*

Какой бы предмет мы ни взяли, он всегда окажется связанным с ритуалами и микросигналами, проявляющимися абсолютно бессознательно. Чем больше таких предметов мы используем, тем очевиднее для окружающих становятся наши намерения и эмоции. Научившись правильно интерпретировать подобные сигналы, вы сможете более точно определять настроение собеседника, а следовательно, ваше общение станет более эффективным.

⋮ Г Л А В А 14 ⋮

*Как тело ……
выдает направление
…… наших мыслей?*

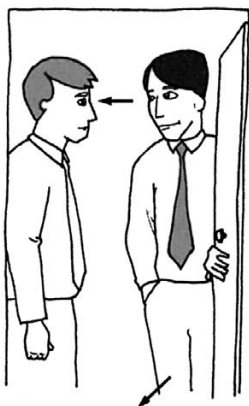


Очень часто тело идет одной дорогой,
а мысли уносятся в совершенно другом направлении

В

ам никогда не доводилось общаться с человеком и чувствовать, что мысленно тот находится где-то далеко, несмотря на вполне адекватное ситуации поведение? Если в такой момент сделать фотографию, на ней вы заметите два момента. Во-первых, голова собеседника будет повернута к вам, а выражение лица будет вполне соответствовать дружелюбной беседе. Во-вторых, тело и ступни собеседника окажутся развернутыми от вас, либо к другому человеку, либо по направлению к выходу. Направление тела и ступней собеседника говорит о том, где он предпочел бы оказаться в данный момент.

На рисунке вы видите двоих мужчин, разговаривающих в дверном проеме. Мужчина слева пытается удержать внимание собеседника, но тот хочет двигаться в том направлении, куда развернуто его тело, несмотря на то что его голова повернута к собеседнику. Взаимно интересная для обоих беседа сможет состояться только тогда, когда оба собеседника развернутся лицом друг к другу.



Мужчина, стоящий справа, ясно дает понять, что он хочет уйти

Во время личного общения человек, который хочет завершить разговор или просто уйти, бессознательно разворачивается по направлению к ближайшему выходу. Если вы попали в такую ситуацию, значит, вам необходимо либо сделать что-то, чтобы заинтересовать собеседника, либо завершить беседу по собственной инициативе, не теряя контроля над ситуацией.

..... *О чем говорит наклон тела*

Открытые позиции

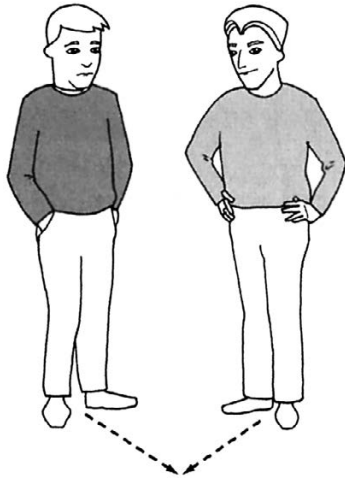
Мы уже говорили о том, что расстояние между собеседниками зависит от степени заинтересованности или близости. Наклон тел людей, участвующих в разговоре, позволяет понять их отношение друг к другу.

Если зверь собирается напасть, он встает прямо напротив противника. Если другой зверь принимает вызов, он остается на месте. То же самое относится и к людям. Если же животное хочет просто познакомиться с другим животным, не собираясь нападать, оно подойдет сбоку. Вы наверняка за-

мечали подобное поведение у собак. Люди поступают точно так же. Если человек что-то активно говорит собеседнику, стоя прямо напротив него, его слова звучат довольно агрессивно. Если то же самое говорит человек, стоящий чуть сбоку от собеседника, его воспринимают как уверенного в себе и целеустремленного, но совершенно неагрессивного.

Чтобы вас не считали агрессивным, вставайте таким образом, чтобы оказаться в углах прямоугольного треугольника (см. рисунок).

На рисунке мужчины стоят таким образом, что их тела развернуты по направлению к воображаемой вершине прямоугольного треугольника. По расположению собеседников можно сказать, что их разговор носит дружеский характер. Зеркальность поз говорит о том, что эти люди имеют одинаковый статус. При таком расположении в разговоре свободно может принять участие третий собеседник. Если к беседе подключится четвертый собеседник, образуется квадрат, а если пятый и шестой — то круг или два новых треугольника.



Собеседники стоят в углах прямоугольного треугольника.
Ни один из них не считает другого агрессивным

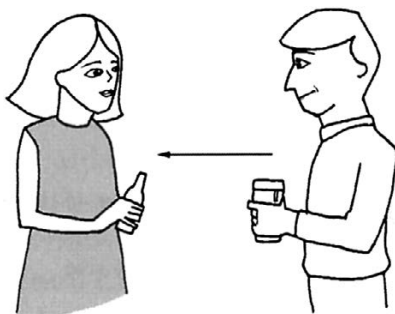


В замкнутых пространствах, например в лифтах, переполненных автобусах или поездах метро, где невозможно развернуться всем корпусом, мы поворачиваем только голову.

Закрытые позиции

Когда люди стремятся к близости, они разворачиваются лицом друг к другу. Так поступают и мужчины, и женщины, стремящиеся монополизировать внимание собеседника. В таком положении легко заметить и другие жесты ухаживания. Мужчина не просто поворачивается к женщине, но еще и сокращает расстояние между ними, чтобы войти в интимную зону собеседницы. Если она принимает ухаживание, то поворачивается лицом к мужчине и позволяет ему вторгнуться в ее пространство. Расстояние между двумя людьми, стоящими в закрытых позах, обычно бывает меньше, чем между теми, кто стоит в открытых позах.

Помимо жестов ухаживания, собеседники могут копировать жесты друг друга и установить прямой зрительный контакт (если, конечно, оба заинтересованы друг в друге). Закрытые позы могут использоваться и людьми, враждебно настроенными друг к другу. В таком случае подобное расположение может расцениваться как вызов.



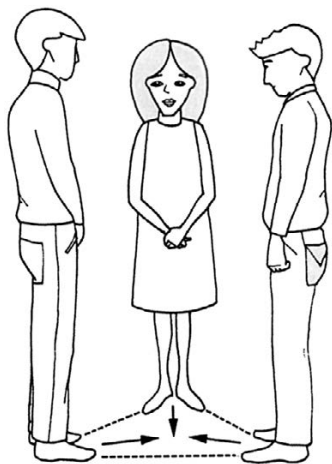
Расположение лицом к лицу в закрытой позе — это попытка полностью завладеть вниманием собеседника

Исследования показывают, что мужчины боятся нападения спереди, поэтому не любят стоять лицом к лицу с собеседником. Женщины же, напротив, опасаются нападения сзади. Им не нравится, когда собеседник подходит к ним со спины. Никогда не вставайте лицом к лицу с только что представленным вам мужчиной. Если вы мужчина, ваше поведение будет расценено как угроза, если вы женщина — то как сексуальная заинтересованность. Мужчине лучше всего подходить к женщине спереди и располагаться в углах воображаемого треугольника.

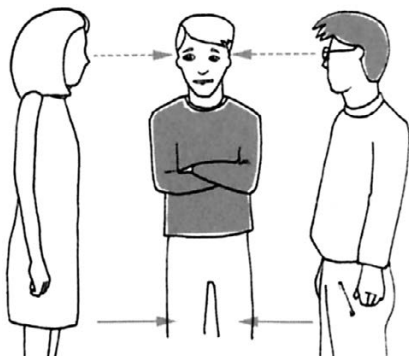
Как мы исключаем нежелательного собеседника из разговора

На следующем рисунке вы видите, что два собеседника развернуты под углом 45° друг к другу, что позволяет третьему включиться в разговор.

Если третий собеседник хочет подключиться к разговору между теми, кто стоит в закрытой позе, это можно



Открытый треугольник позволяет третьему собеседнику подключиться к разговору



Пора уходить — собеседники не в восторге от появления нового человека

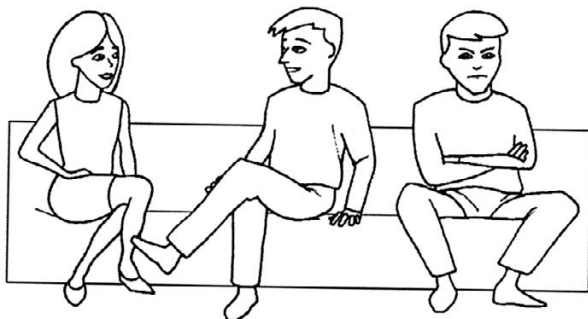
сделать лишь в том случае, если первые двое стоят в углах воображаемого треугольника. Если присутствие третьего нежелательно, первые двое просто повернут в его сторону головы. При этом они могут улыбаться сжатыми губами.

Разговор между тремя собеседниками может начаться в положении открытого треугольника, но постепенно двое из них могут перейти в закрытую позу, тем самым исключив третьего из разговора. Заметив подобную ситуацию, третьему следует уйти, чтобы не попасть в неловкое положение.

.....*Направление тела в положении сидя*

Скрещенные ноги, направленные в сторону собеседника, являются знаком заинтересованности и симпатии. Если тот также проявляет интерес, он скрестит ноги и направит колени в сторону собеседника. По мере нарастания заинтересованности собеседники начинают копировать движения и жесты друг друга.

На рисунке вы видите, что мужчина и женщина в левой части дивана образовали закрытую позицию, исключающую новых собеседников, в частности, мужчину, сидящего справа.



Направление скрещенных ног говорит о том, что парочка заинтересована друг в друге. Мужчина, сидящий справа, явно лишний

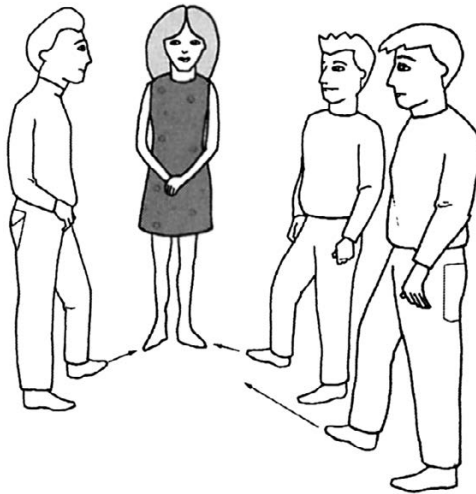
Если он все же хочет участвовать в разговоре, ему нужно взять стул, поставить его перед парочкой и попытаться образовать треугольник или предпринять иные действия по нарушению закрытой позиции. Однако, судя по всему, собеседники предпочли бы, чтобы он удалился далеко и надолго.

Направление ступней

Ступни не только выдают направление, в котором нам хотелось бы идти, но еще и указывают на тех, кто вызывает наш наибольший интерес.

Представьте, что вы находитесь на вечеринке и видите группу из трех мужчин и одной женщины. В беседе явно доминируют мужчины, а женщина просто их слушает. А теперь обратите внимание на их ноги. Ступни всех будут направлены в сторону женщины.

Этот простой невербальный ключ говорит о том, что все мужчины заинтересованы в женщине. Подсознательно она замечает эти жесты и остается в группе до тех пор, пока подобное внимание ей льстит. Женщина стоит в нейтральной позе, но может направить ступню в сторону того мужчины, который кажется ей наиболее привлекательным.



Ступни явно выдают мужскую заинтересованность

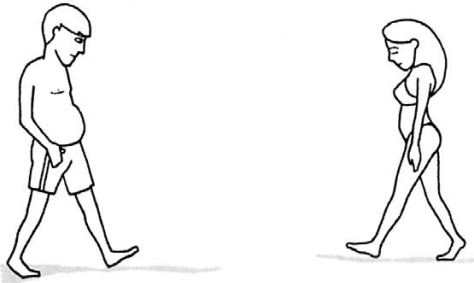
..... РЕЗЮМЕ

Лишь немногие осознают, что по направлению корпуса и ног можно определить отношения между собеседниками. Если вы хотите, чтобы собеседники чувствовали себя комфортно, используйте открытую позицию в виде треугольника. Когда же вам необходимо надавить на собеседника, вставайте к нему лицом. Открытая позиция позволяет людям мыслить и действовать независимо, не ощущая давления. Никогда не подходите к мужчинам спереди, а к женщинам сзади, старайтесь выбирать более нейтральные направления.

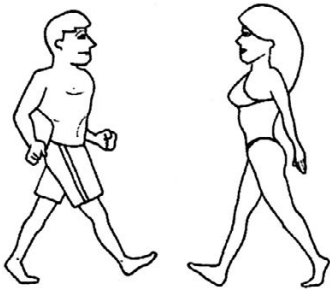
Распознавание направления корпуса и ступней требует некоторой практики, но очень скоро подобный навык станет для вас привычным. Если вы научитесь в повседневном общении распознавать и использовать направление корпуса и ступней, а также позитивные цепочки жестов (открытые ладони, наклон вперед, склонение головы набок и улыбки), то окружающим станет легче и приятнее с вами общаться, а вы сможете влиять на них в собственных интересах.

ГЛАВА 15

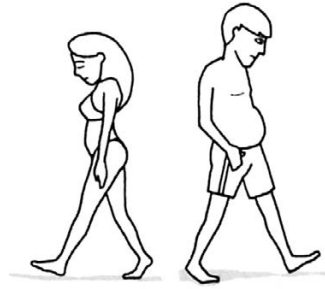
*Ритуалы
ухаживания и сигналы
..... привлекательности*



1. Мужчина и женщина идут по пляжу



2. Они видят друг друга



3. Они миновали друг друга

Д

октор Альберт Шефлен, автор книги «Язык телодвижений и социальный порядок», обнаружил, что в организме человека, попадающего в компанию представителей противоположного пола, происходят определенные физиологические изменения. Повышается мышечный тонус, уменьшаются мешки под глазами, фигура становится более подтянутой, грудь поднимается, живот подтягивается, осанка улучшается — словом, человек сразу же выглядит моложе и привлекательнее. Доктор Шефлен отметил, что в подобной ситуации и у мужчин, и у женщин походка становится более упругой и энергичной. Человек подчеркивает свою привлекательность в качестве потенциального партнера. Мужчины выпрямляются, визуально уве-

личивая рост, выставляют вперед челюсть и расширяют объем груди, чтобы выглядеть доминантными. Женщины же подчеркивают грудь, склоняют голову набок, начинают поправлять волосы, показывая запястья, и всячески демонстрируют покорность и подчинение.

Если вы хотите убедиться в справедливости подобных наблюдений, отправляйтесь на пляж. Вот навстречу друг другу идут мужчина и женщина. Перемены в их внешнем виде происходят, когда они приближаются на расстояние взгляда. Как только зрительный контакт теряется, осанка вновь становится прежней.

Язык телодвижений — это фундаментальная основа ритуала ухаживания, поскольку жесты и движения сразу же дают понять окружающим, насколько мы доступны, привлекательны и сексуальны. Некоторые такие сигналы изучаются повсеместно и могут быть сознательными. Другие же, подобные тем, о которых мы только что говорили, абсолютно бессознательны. Как мы усваиваем эти сигналы, пока неясно, но исследования показывают, что многие из них являются врожденными.

..... *Присутствие колоритного самца*

У большинства млекопитающих самцы выглядят более колоритно, что помогает им привлечь внимание менее колоритных самочек. У людей все происходит совершенно наоборот. На протяжении веков женщины изо всех сил старались выглядеть более сексуально привлекательными. Они наряжались в красивые одежды, украшали себя драгоценностями, красили лица. Исключение составляют только XVI—XVII века, когда мужчины стали носить пышные парики и невероятные костюмы. Женщинам в тот период было до них далеко. Не следует забывать, что если женщины одевались и украшали себя для того, чтобы привлечь внимание мужчин, то мужчины делали то же самое для подчер-

кивания собственного статуса или запугивания врагов. Сегодня эта старинная традиция возрождается, и мужчина, разодетый, как павлин, уже не редкость. Футболисты красятся и делают маникюр, борцы красят волосы. В США появилась новая порода мужчин — метросексуалы. Это гетеросексуальные мужчины, копирующие женские стандарты поведения. Такой мужчина делает маникюр и педикюр, красит волосы, модно одевается, любит понежиться в джакузи, питается органической вегетарианской пищей, делает себе инъекции ботокса, чтобы избавиться от морщин, и всегда в курсе последних веяний моды. Большинству обычных мужчин метросексуалы кажутся странными. Наблюдения показывают, что метросексуалов можно разделить на три категории: гомосексуалисты, женственные мужчины и мужчины, которые понимают, что усвоение традиционно женских стандартов поведения дает им возможность познакомиться с огромным количеством женщин.

История Грэма

Грэм выработал в себе навык, о котором страстно мечтает огромное множество мужчин.

Он приходит на вечеринки и приемы, быстро выявляет всех доступных женщин, делает выбор, за рекордно короткое время завязывает знакомство, удаляется с заинтересовавшей его женщиной, провожает ее до своей машины и привозит к себе домой. Иногда Грэм ухитряется проделать это несколько раз за вечер. Кажется, что в нем встроен специальный радар, позволяющий четко определить доступность женщины, а затем убедить ее провести вечер с ним. Никто не знал, как Грэму это удается.

Зоологи и бихевиористы, анализируя ритуалы ухаживания у животных, обнаружили, что самцы и самки используют ряд сигналов и жестов, очевидных и не очень, причем по большей части делают это бессознательно. В животном



мире ритуал ухаживания внутри каждого вида происходит по заранее определенным правилам. Например, у птиц самцы крутятся вокруг самки, кричат, распускают перья и совершают сложные движения, похожие на танец. Самцы всячески стараются привлечь внимание самки, но та даже головы в их сторону не поворачивает. Этот ритуал очень напоминает начало ухаживания у людей.

В человеческом мире флирт включает в себя последовательности жестов и выражений, весьма напоминающих брачные танцы птиц и ритуалы других животных. Вы наверняка видели нечто подобное по телевизору в передачах, посвященных дикой природе.

Суть заключается в том, что, когда человек хочет привлечь внимание представителя противоположного пола, он делает это, подчеркивая сексуальные различия. Если мы хотим избавиться от навязчивого внимания, то начинаем скрывать и прятать эти различия.



Подчеркивание половых различий помогает человеку выглядеть сексуально.

Сначала Грэм выискивал женщин, посылавших сигналы доступности, а затем реагировал на их сигналы жестами мужского ухаживания. Заинтересованные женщины посылали соответствующие сигналы, то есть позволяли Грэму перейти к следующей стадии.

Успех женщины в личных отношениях самым прямым образом связан с ее способностью посылать мужчинам сигналы ухаживания и правильно распознавать ответные. Успех мужчины зависит от способности распознавать посылаемые ему сигналы и лишь затем предпринимать собственные действия. Большинство женщин отлично распознают сигналы ухаживания, но мужчины гораздо менее восприимчивы, а то и совсем слепы. Вот почему многим

мужчинам нелегко найти потенциальных партнерш. Женщинам тоже трудно найти подходящего партнера, но не из-за неумения распознавать сигналы ухаживания, а скорее из-за того, что мужчины не соответствуют их высоким требованиям.

Грэм отлично знал, на что следует обращать внимание. Неудивительно, что женщины считали его сексуальным, мужественным, неотразимым. «Рядом с ним я чувствую себя настоящей женщиной», — говорили его подружки. Так они реагировали на его внимание и сигналы ухаживания, которые он щедро использовал. Мужчины же считали Грэма агрессивным, неискренним, высокомерным. Такова была их реакция на то предпочтение, какое женщины явно отдавали Грэму. Неудивительно, что у Грэма было мало друзей-мужчин — какой мужчина потерпит присутствие рядом с собой потенциального соперника. В этой главе мы с вами поговорим о женских сигналах, которые так ловко распознавал Грэм, и о сигналах языка телодвижений, которые он использовал в ответ.

Почему женщины всегда играют первую скрипку

Спросите у любого мужчины, кто должен делать первый шаг в ритуале ухаживания, и он обязательно ответит, что эта роль принадлежит мужчинам. Однако все исследования свидетельствуют об обратном. Женщины являются инициаторами флирта в 90% случаев. Они делают это с помощью тонких сигналов языка телодвижений, посылаемых заинтересовавшим их мужчинам, и надеются на то, что мужчины окажутся достаточно восприимчивыми, чтобы распознать их. Конечно, есть мужчины, которые подходят к женщинам в барах и клубах, не дожидаясь «зеленого света», но, несмотря на то что некоторым из них удается

найти партнерш, общестатистические показатели говорят о том, что процент успеха весьма и весьма невысок. Таких мужчин не зазывают, они просто играют наудачу.

⋮ *В процессе ухаживания первую скрипку обычно играет женщина. Мужчине же приходится танцевать под ее музыку.*

Если мужчина обнаруживает, что его авансы остались безответными, то делает вид, что хочет поговорить на отвле-ченные темы: «Вы ведь работаете в Национальном банке, не так ли?», «Вы не родственница Джона Смита?» Для того чтобы добиться успеха в ритуале ухаживания на подобных условиях, мужчине приходится обращаться ко множеству женщин, прежде чем кто-то откликнется на его призыв, если, конечно, он не обладает внешностью Брэда Питта. Любой мужчина, который пересекает комнату, чтобы поговорить с женщиной, обычно делает это, уловив посылаемые ею сигналы языка телодвижений. Ему кажется, что это он делает первый шаг, поскольку это он идет к ней, а не наоборот. Но инициаторами 90% случаев ухаживания являлись женщины. Делали они это настолько тонко, что мужчинам казалось, что инициатива целиком исходит от них.

..... *Различия между мужчинами и женщинами*

Мужчинам трудно распознать тонкие сигналы женского языка телодвижений. Исследования показывают, что мужчины зачастую ошибочно принимают дружелюбную улыбку за проявление сексуального интереса. Это происходит потому, что мужчины воспринимают мир более сексуаль-

но, чем женщины. Уровень тестостерона в мужском организме в 10–20 раз выше, чем в женском, поэтому мужчины думают только о сексе.

.....
Когда леди говорит «нет», мужчина слышит «может быть». Когда леди говорит «может быть», мужчина слышит «да». Но если леди говорит «да», она – не леди.

Встречая потенциального партнера, женщина посылает легкие, но порой обманчивые сигналы ухаживания, чтобы проверить, стоит ли на этого мужчину охотиться. Женщины бомбардируют мужчин сигналами ухаживания с первой минуты встречи. Мужчины очень часто не понимают подобных сигналов и делают глупые ошибки. Посылая множество двойственных сигналов на ранних стадиях ухаживания, женщины манипулируют мужчинами, чтобы те раскрыли карты. Вот почему многим женщинам так трудно привлекать внимание мужчин: те запутываются в их сигналах и не решаются подойти.

Процесс привлечения

Как и в мире животных, процесс ухаживания в мире людей идет по совершенно предсказуемому сценарию. Все мы, встречая привлекательного человека, проходим через пять этапов.

ЭТАП 1. Зрительный контакт. Женщина осматривает помещение и замечает интересного для нее мужчину. Она хочет, чтобы он ее заметил, и для этого удерживает его взгляд в течение пяти секунд, а затем отворачивается. Он продолжает смотреть на нее, чтобы проверить, смотрит ли она на него. В среднем женщине нужно раза три уловить взгляд мужчины, прежде чем

тот сообразит, что происходит. Зрительный контакт можно повторить несколько раз. Он является началом процесса ухаживания.

ЭТАП 2. Улыбка. Женщина один или несколько раз улыбается мужчине. Скорее всего, это будет легкая полуулыбка, которую мужчине следовало бы расценить как «зеленый свет». К сожалению, многие мужчины не реагируют на подобные сигналы, вызывая в женщине ощущение того, что она неинтересна и непривлекательна.

ЭТАП 3. Прихорашивание. Женщина выпрямляется, чтобы подчеркнуть грудь, и скрещивает ноги или щиколотки, демонстрируя их в наиболее выгодном свете. Если женщина стоит, то она слегка изгибается в талии и склоняет голову набок, выставляя напоказ незащищенную шею. Примерно шесть секунд она поправляет волосы, создавая впечатление того, что она прихорашивается для своего мужчины. Женщина облизывает губы, поправляет волосы, одежду и украшения. Мужчина, понявший смысл подобных сигналов, выпрямляется, втягивает живот, расширяет грудь, поправляет одежду и волосы, закладывает большие пальцы за ремень. Ступни обоих направлены друг к другу.

ЭТАП 4. Разговор. Мужчина подходит к женщине и пытается завязать разговор с помощью привычных клише: «Мы с вами раньше не встречались?» Подобные фразы предназначены для того, чтобы разбить лед при первой встрече.

ЭТАП 5. Касание. Женщина ищет возможность инициировать легкое прикосновение к руке, порой «случайное», порой осознанное. Касание ладони — движение более интимное, чем касание руки. Затем касание повторяется для того, чтобы убедиться, что партнер не возражает против подобной близости, и дать ему понять, что первое

касание было не случайным. Если женщина касается плеча мужчины или поглаживает его, у того создается впечатление, что она заботится о его здоровье, внешности. Рукопожатие — самый короткий путь к этапу касания.

Эти пять этапов ухаживания могут показаться незначительными или даже случайными, но они очень важны для завязывания новых отношений. Эти стадии очень трудны, в особенности для мужчин. Сейчас мы с вами поговорим о сигналах, которые чаще всего посылаются на этих этапах мужчинами и женщинами.

Тринадцать наиболее распространенных женских сигналов ухаживания

Женщины используют те же самые основные жесты прихорашивания, что и мужчины. Они поправляют волосы, касаются одежды, кладут одну или обе руки на бедра, направляют корпус или ступни к собеседнику, устанавливая длительный зрительный контакт. Некоторые женщины закладывают большие пальцы за пояс. Хотя такой жест более свойствен мужчинам, женщины тоже им пользуются, но более тонко: обычно за пояс, в карман или сумочку закладывается только один палец.

Женщины наиболее сексуально активны в середине менструального цикла, когда вероятность зачатия максимальна. В это время они надевают более короткие юбки и туфли на высоких каблуках. Их походка, разговор, манера танцевать и двигаться становятся более провоцирующими. Они активно используют сигналы, о которых мы сейчас поговорим. Мы расскажем вам о тринадцати наиболее распространенных сигналах ухаживания, с помощью которых женщина дает понять мужчине, что она может быть доступна.

1. Запрокидывание головы и касание волос

Эта цепочка жестов обычно возникает сразу же при встрече с привлекательным мужчиной. Женщина запрокидывает голову, чтобы стряхнуть волосы с плеч или с лица. Таким жестом пользуются даже те, у кого короткая стрижка. Женщина словно пытается дать понять мужчине, что ей небезразлично впечатление, которое она на него произведет. Подобный жест позволяет ей также активизировать выброс феромонов, то есть сексуальных ароматических веществ, воздействующих на мужчину.



Женщина поправляет прическу
и позволяет феромонам делать свою работу

2. Влажные, надутые губы и слегка приоткрытый рот

В подростковом периоде у мальчиков кардинальным образом изменяется строение лица. Под воздействием тестостерона подбородок становится крупнее и выступает вперед, увеличивается нос, расширяется лоб. Подобные изменения помогают мужчине защищать лицо во время драк и стычек с врагами. Костная структура девичьего лица практически не меняется, остается по-прежнему детской. «Щенячий» жирок делает лицо девочки более округлым и полным. В частности, это касается губ. Крупные, полные

губы — это явный сигнал женственности, поскольку они резко отличаются по размерам от губ мужских. Некоторые женщины даже делают специальные инъекции коллагена, чтобы подчеркнуть подобное различие и стать более привлекательными для мужчин. Полные, сочные губы — это один из женских козырей.

Внешние половые губы женщины имеют практически такой же размер, как и губы на лице. Увлажненные с помощью слюны или блеска губы делают женщину в глазах мужчины сексуально неотразимой.

В состоянии сексуального возбуждения у женщины губы, грудь и гениталии наполняются кровью, а следовательно, увеличиваются и краснеют. Губная помада, изобретенная еще в Древнем Египте четыре тысячи лет назад, была



Сексуальные sireны инстинктивно понимают, как использовать рот и губы для того, чтобы привлечь к себе внимание мужчин

предназначена для того, чтобы имитировать сексуальное возбуждение.

Вот почему, когда мы показывали мужчинам фотографии женщин, пользующихся губной помадой разных цветов, самыми привлекательными и чувственными они называли тех, чьи губы были ярко-красного цвета.

3. Прикосновение к себе

Как уже говорилось раньше, наше тело бессознательно выдает наши самые сокровенные желания. Именно ими и продиктованы прикосновения к себе. На женской коже находится значительно больше нервных окончаний, чем на мужской, поэтому женщины более чувствительны к прикосновениям.

Когда женщина медленно, чувственно поглаживает бедро или шею, она тем самым дает понять мужчине, что



Чувственные позы, столь любимые фотографами, почти всегда связаны с прикосновениями к себе

он сможет прикоснуться к ней так же, если, конечно, правильно разыграет свои карты. В то же время подобные прикосновения дают женщине возможность представить те ощущения, которые возникнут, когда к ней будет прикасаться мужчина.

4. Вялое запястье

Вялое, расслабленное запястье — это сигнал покорности, используемый исключительно женщинами и гомосексуальными мужчинами. Некоторым образом этот жест напоминает птичку с якобы перебитым крылом, пытающуюся увести хищника от гнезда. Другими словами, это отличный способ привлечь к себе внимание.

Такой жест очень привлекателен для мужчин, поскольку позволяет им ощутить возможность власти над женщиной. Но в деловой обстановке подобный жест может серьезно повредить женщине. Ее попросту не станут воспринимать серьезно, хотя некоторые ее коллеги-мужчины могут назначить ей свидание.



Птичка с перебитым крылом всегда привлекает внимание и вызывает сочувствие.
Вялое женское запястье служит той же цели

5. *Поглаживание цилиндрического предмета*

Поглаживание сигареты, пальца, ножки бокала, длинной сережки или иного предмета фаллической, цилиндрической формы — это бессознательное выражение тайных мыслей. Привычка снимать и снова надевать кольцо также является проявлением стремления к сексу. Когда женщина ведет себя подобным образом, мужчина символически пытается обладать ею — поигрывает ее зажигалкой, ключами от машины или иным личным предметом.



Поглаживание ножки бокала обещает очень многое...

6. *Демонстрация запястья*

Заинтересованная женщина постепенно открывает потенциальному партнеру нежную внутреннюю сторону запястья. По мере роста заинтересованности частота демонстрации запястья также возрастает. Запястье издавна считается одной из наиболее эротичных областей женского тела, поскольку здесь самая нежная кожа. Неизвестно, является ли подобное поведение усвоенным или врожденным, но оно явно осуществляется на подсознательном уровне. При таком жесте мужчине становятся видны и ладони



Демонстрация нежной внутренней стороны запястья — это весьма привлекательный для мужчин жест

женщины. Курящей женщине легче всего продемонстрировать запястья, просто подняв руку с сигаретой на уровень плеча. К демонстрации запястья и запрокидыванию головы часто прибегают и гомосексуальные мужчины, которые пытаются выглядеть женственно.

Женщины часто наносят духи на запястье, считая, что пульсация крови в венах будет способствовать распространению запаха. Однако в действительности женщины просто хотят привлечь внимание интересующего их мужчины к внутренней стороне запястья, а запах — еще один способ сделать это.

7. Взгляд поверх плеча

Поднятое округлое женское плечо очень напоминает грудь. Женщина слегка опускает веки и бросает на мужчину взгляд поверх плеча, достаточно долгий, чтобы он успел его заметить. Затем женщина отводит глаза. Такой взгляд дает возможность женщине ощутить себя подсматривающей, а мужчине — почувствовать, что за ним подсматривают.



Поднятое плечо подчеркивает женственность —
такое оно округлое и нежное

8. Покачивание бедрами

Женские бедра шире мужских, поскольку женщинам приходится вынашивать и рожать детей. Ноги у женщин также расставлены шире, чем у мужчин. Поэтому при ходьбе женщина непроизвольно покачивает бедрами. Мужчины



Покачивание бедрами при ходьбе подчеркивает
различие между мужчиной и женщиной

так ходить не могут физически, вследствие чего покачивание бедрами воспринимается как мощный сигнал полового различия. Этим же объясняется и то, почему женщины бегают медленнее, чем мужчины.

Покачивание бедрами — это тонкий женский сигнал ухаживания, который на протяжении веков использовался в рекламе для улучшения продажи товаров и услуг. Женщины, видящие подобную рекламу, стремятся стать похожими на манекенщиц, а следовательно, приобрести рекламируемый продукт.

9. Наклон бедер

Врачами установлено, что для благополучного родоразрешения объем талии женщины должен составлять 70% от объема бедер. Такая фигура называется песочными часами. Давно доказано, что мужчины мгновенно обращают внимание на женщин с пышными бедрами и тонкой талией. Чем тоньше талия и пышнее бедра, тем выше интерес мужчин. Когда же талия и бедра имеют практически одинаковый объем, мужской интерес полностью угасает. Как же подчеркнуть различие в объеме между бедрами и талией? Очень просто — слегка наклонив бедра в положении стоя.

⋮ *Наклон бедер в положении стоя подчеркивает*
 ⋮ *способность женщины вынашивать*
 ⋮ *и рожать детей.*

Профессор Девендра Сингх, психолог из Техасского университета, изучал физическую привлекательность участниц конкурса «Мисс Америка» и моделей, на протяжении 50 лет появлявшихся на обложках журнала «Плейбой». Он обнаружил, что соотношение между объемом талии и бедер у всех этих женщин составляло от 67% до 80%.



У Кайли Миноуг есть все, о чем мечтают мужчины: длинные волосы, красивая шея, соотношение объема талии к объему бедер 70%, полуоткрытый влажный рот, пухлые губы, полуопущенные веки, красивая грудь, круглые ягодицы. Кроме того, на этой фотографии она прикасается к себе и соблазнительно покачивает бедрами

Профессор Сингх провел опыт, в ходе которого показывал мужчинам фотографии женщин разного веса — худых, полных и *нормальных*. Мужчинам предлагалось оценить их привлекательность. Самыми привлекательными оказались женщины среднего веса, у которых соотношение между объемом талии и объемом бедер составляло 70%. Среди полных и худых женщин наибольшее количество голосов собрали те, у кого была самая тонкая талия. Эксперимент показал, что мужчины считают привлекательными даже полных женщин, если у них талия значительно тоньше бедер. Значит, и крупная женщина может привлечь к себе восхищенные взгляды, если у нее сохраняется такое соотношение.

10. Близость сумочки

Большинство мужчин никогда не видело содержимого дамской сумочки. Исследования показывают, что мужчины панически боятся даже прикоснуться к этому предмету, не говоря уже о том, чтобы открыть ее. Дамская сумочка — это сугубо личный предмет, почти что продолжение женского тела. Поэтому когда женщина придвигает свою сумочку к муж-



Если сумочка находится возле мужчины, значит, женщина считает его весьма привлекательным

чине — это свидетельствует о значительной близости. Если женщина находит мужчину весьма интересным, она может медленно поглаживать и ласкать сумочку. Она может попросить его передать сумочку или даже достать из нее что-то. Если женщина ставит сумочку так, что мужчина может видеть или даже коснуться ее, это говорит о том, что мужчина весьма привлекателен. Если же сумочка убрана подальше, значит, женщина предпочитает сохранять дистанцию.

11. Направление колена

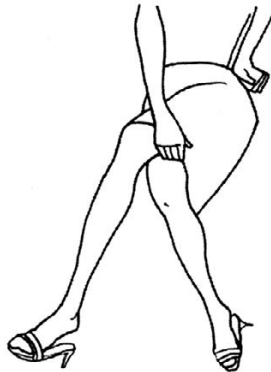
Если женщина сидит, поджав ноги, ее колени всегда направлены в сторону того, кого она считает наиболее интересным. Это спокойная, расслабленная поза, говорящая о неформальном характере разговора. Кроме того, она дает женщине дополнительную возможность продемонстрировать бедра.



Колено направлено к самому интересному мужчине

12. Поигрывание туфелькой

Поигрывание полуснятой туфелькой также говорит о спокойном, расслабленном настроении женщины. Кроме того, носок, то показывающийся, то скрывающийся из виду,



Туфелька говорит о многом

выглядит весьма сексуально. Такой жест способен возбудить многих мужчин, хотя те даже не понимают, что с ними происходит.

13. Ноги, скрещенные параллельно

Большинство мужчин считают самой привлекательной женской позой ту, когда женщина сидит, скрестив ноги и направив их параллельно друг другу.

Женщины сознательно используют эту позу, чтобы привлечь внимание к своим ногам. Альберт Шефлен утверждает, что, когда ноги плотно сжаты, создается впечатление сильного мышечного тонуса, а следовательно, готовности женщины к сексуальным действиям.

Иногда женщины медленно скрещивают и вновь выпрямляют ноги, сидя прямо перед мужчиной. При этом они легонько поглаживают бедра, тем самым показывая, что им хотелось бы, чтобы их погладили.



Ноги, скрещенные параллельно,
нравятся всем без исключения мужчинам



Не перечитывая прочитанное, постарайтесь найти побольше сигналов и жестов ухаживания

..... На что мужчины обращают внимание в первую очередь?

В книге «Почему мужчины врут, а женщины ревут» мы рассказали о том, на какие части тела обращают внимание женщины и мужчины. Результаты оказались абсолютно однозначными. Мужчины обращают внимание в первую очередь на тех женщин, которые обладают хорошими репродуктивными данными и сексуально доступны. Когда речь заходит о фигуре, то и мужчины, и женщины предпочитают представителей противоположного пола атлетического сложения. У мужчин спортивная фигура говорит о хорошем здоровье, а у женщин — о способности успешно производить на свет потомство.

Исследования показывают, что мужчин более всего привлекают женщины с детскими лицами — с крупными глазами, маленькими носиками, полными губами и щеками. Подобные мордашки пробуждают в мужчинах отцовский инстинкт и желание защитить женщину. Вот почему

на рекламных плакатах клиник пластической хирургии мы видим именно такие лица. Женщины же, напротив, предпочитают мужчин со взрослыми лицами — им нужен мужчина-защитник. Женщинам нравятся сильные подбородки, густые брови и крупные носы.

.....
Женщина с детским личиком стимулирует у мужчин выброс гормонов. Мужчине сразу же хочется защитить женщину, стать ей надежной опорой.

Приятно узнать, что для того, чтобы привлечь мужчину, женщине вовсе не обязательно быть красивой от природы, хотя красота, разумеется, дает ей некоторое преимущество перед конкурентками. Женщина просто должна уметь подавать сигналы о том, что она может быть доступна. Вот почему у некоторых женщин, не отличающихся физической красотой, отбоя нет от кавалеров. Мужчин больше тянет к доступным женщинам, чем к физически привлекательным. Вы вполне можете научиться посылать нужные сигналы, что заметно повысит вашу популярность. Некоторым женщинам неприятна сама мысль о том, что мужчин привлекает в женщине внешность и доступность, а вовсе не ее способность любить, заботиться, общаться, хранить домашний очаг или играть на фортепиано. И рассуждения на эту тему они считают признаком деградации современных женщин.

Но практически все исследования, проведенные за последние 60 лет, говорят об одном: женская внешность и тело гораздо привлекательнее для мужчин, чем женский ум и другие способности. И ситуация эта не изменилась даже в нашем политкорректном XXI веке. Современный мужчина хочет от женщины того же, чего хотели его предки в каменном веке, но, как мы уже говорили в книге «Язык взаимоотношений», у него изменились критерии отбора партнерши на длительный срок.

В действительности женщине нужно привлечь внимание мужчины, а уж потом покорять его своими внутренними добродетелями. Отправляясь на рыбалку, вы насаживаете на крючок наживку, привлекательную для рыбы, а не для вас самих — то есть червяка, а не конфету. Вам отвратительна сама мысль о том, что можно съесть червяка, зато для рыбы он — настоящий деликатес.

..... *Почему красивым людям
так тяжело живется*

Большинству людей кажется, что физическая красота — это самый надежный способ найти партнера, но действительность вовсе не такова, какой ее пытаются представить в кино и любовных романах. Очень красивые люди встречаются редко. По идее, мы должны были бы ими восхищаться, но на самом деле большинство из нас относится к красивым людям скептически. Исследования показывают, что в качестве партнера мы выбираем тех, кто в той же степени привлекателен, как и мы сами. В таком случае выше вероятность того, что партнер останется с нами надолго и не будет стремиться к лучшему. Подобное предпочтение является врожденным, поскольку даже младенцев тянет к обычным, средним лицам, а не к ослепительно красивым.

..... *Что ему больше нравится —
грудь, ягодицы или ноги?*

Когда речь заходит о самых привлекательных частях женского тела, мужчины делятся на три категории. Одним нравится грудь, другим — ягодицы, а третьим — ноги.

В этом разделе мы будем говорить только о физических характеристиках женского тела и о том, почему эти части

оказывают столь сильное воздействие на мужчин. Женское тело развивалось как портативная сексуальная сигнальная система, предназначенная для привлечения мужского внимания с целью репродукции. Грудь, ягодицы и ноги всегда играли важную роль в этом процессе. Может быть, это утверждение и не является политкорректным, но оно совершенно правильно в идеологическом смысле слова.

Ягодицы

Мужчинам безумно нравятся круглые, упругие женские ягодицы. Женские ягодицы отличаются от ягодиц других приматов, поскольку у самок обезьян увеличенные, выступающие ягодицы появляются только в те моменты, когда они готовы к спариванию. У женщин ягодицы увеличены всегда, то есть они всегда сексуально доступны для мужчин. Это объясняется тем, что одна из главных целей регулярной сексуальной активности человека заключается в долгосрочном партнерстве с целью успешного воспитания потомства.

Люди — единственные приматы, которые спариваются лицом к лицу. Обезьяны обнимают самок сзади, поэтому увеличенные красные ягодицы являются для самцов четким сигналом о том, что самка готова к спариванию. В этом и кроется ключ к тому, почему мужчин так привлекают женские ягодицы: глядя на них, мужчины думают, что женщина для них доступна. Женские ягодицы служат еще двум целям: в них накапливается жир, необходимый для грудного вскармливания, а кроме того, этот жир может использоваться как запас пищи в трудные времена. Этим ягодицы напоминают горбы верблюда.

Узкие, облегающие джинсы приобрели огромную популярность именно благодаря тому, что они подчеркивают ягодицы, придают им круглую форму и повышают упругость. Туфли на высоких каблуках заставляют женщину



Женщины — это единственные приматы, у которых постоянно увеличены ягодицы

отставлять ягодицы и слегка покачиваться при ходьбе. Подобная походка не оставит равнодушным ни одного мужчину. Говорят, что у Мэрилин Монро каблук на левой туфле был на 2 см ниже каблука на правой, что позволяло ей особенно сексуально покачиваться при ходьбе. Самки некоторых видов жуков также покачивают боками перед потенциальными партнерами, чтобы привлечь их внимание.

Грудь

Особую привлекательность грудь приобрела в последние годы. Косметические операции по увеличению груди приносят клиникам многомиллионные прибыли. Это тем бо-

лее удивительно, что грудь у человека — это не что иное, как увеличенные потовые железы.

Грудь по большей части состоит из жировой ткани. Именно жир придает ей округлую форму.

Жировая ткань практически не участвует в выработке молока.

Можно сказать, что грудь служит одной совершенно четко определенной цели — сексуальной. Женские груди напоминают ягодичы — то есть налицо напоминание о тех временах, когда человек ходил на четвереньках. Если обезьяна поднимется на ноги, вы не сможете определить, кто перед вами — самец или самка. Люди поднялись на две ноги очень давно. Увеличенная женская грудь выполняет ту же роль, что и ягодичы. Когда мужчинам показывали крупные фотографии женской груди и ягодич, оказалось, что большинство мужчин не способны отличить одно от другого.

Платья с глубоким декольте и поднимающие грудь бюстгалтеры усиливают подобное положение благодаря образуемой между грудями ложбинке. К счастью, практически все исследования подтверждают тот факт, что мужчины любят женскую грудь любой формы и размера, но больше всего их возбуждает ложбинка. Неважно, какого

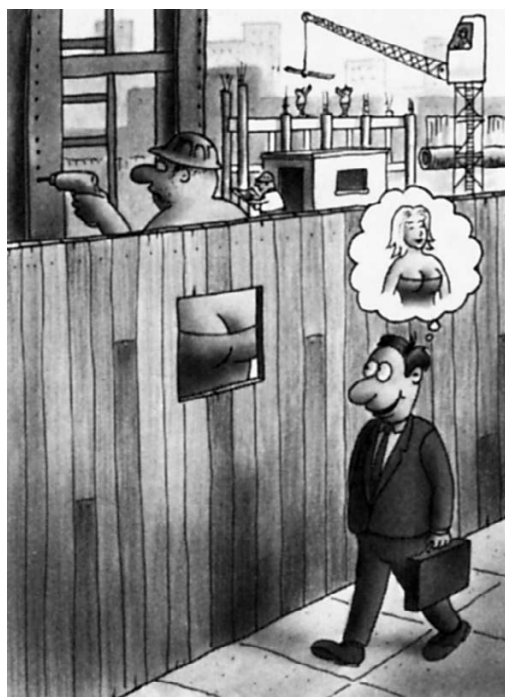


«Я не умею готовить. Ну и что?»

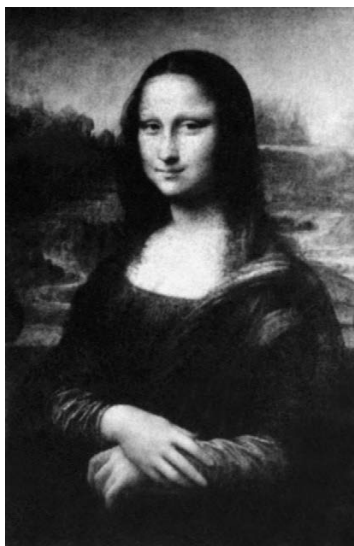
размера грудь у женщины — с лимон или с арбуз, большинству мужчин нравится любая, была бы только ложбинка. Если женщине нравится мужчина, она инстинктивно наклоняется вперед и прижимает руки к телу. В такой позе ее груди сближаются и образуется столь соблазнительная ложбинка.

Больше всего мужчинам нравятся груди женщин на пике сексуальной и репродуктивной формы — тех, которым около двадцати лет. Именно такие груди мы и видим в большинстве мужских журналов, у стриптизерш и на рекламных плакатах.

Исследователи из Университета Пардью обнаружили,



Исследования показывают, что большинство мужчин не способны отличить ягодицы от груди



ДО



ПОСЛЕ

Мона Лиза после двух недель, проведенных в США

что стоит женщине на 5 см увеличить бюст с помощью накладок, как ей становится в два раза легче поймать машину на шоссе.

Когда кто-то закипает

Нормальная температура человеческого тела составляет 36,6 градуса, но температура кожи может меняться в зависимости от эмоционального состояния человека. Как уже упоминалось ранее, у людей, которых считают холодными и чрезмерно сдержанными, температура кожи действительно ниже, поскольку кровь у них сосредоточена в конечностях. Эти люди всегда готовы «драться или бежать». Когда вы называете человека холодной рыбой, то оказываетесь совершенно правы и в эмоциональном, и в физическом смысле. Когда же людей тянет друг к другу, кровь при-

ливает к поверхности кожи, что приводит к повышению температуры. Вот почему мы говорим о «горячке страсти», о «пылком объятии» и используем другие подобные выражения. У многих женщин повышение температуры можно заметить по румянцу, который покрывает их щеки и верхнюю часть груди.

⋮
Если вы мужчина, то, прочитав последний раздел, поймете, что не зря потратили деньги.

Привлекательность длинных ног

Мужчинам нравятся длинные женские ноги по очень простой биологической причине. Когда девочка достигает возраста половой зрелости, ее ноги начинают стремительно удлиняться, поскольку под воздействием гормонов она превращается в женщину.

Длинные ноги — это невербальный сигнал мужчинам, говорящий о том, что девочка созрела и уже способна к деторождению. Вот почему длинные ноги всегда ассоциируются с женской сексуальностью.

Мужчинам нравится, когда женщины ходят на высоких каблуках, поскольку каблуки визуально удлиняют ноги. Высокие каблуки придают женщине сексуальность: у нее удлиняются ноги, изгибается спина, выпячиваются ягодицы, ступни кажутся меньше, а таз направлен вперед. Вот почему лодочки на самых высоких каблуках с тоненькими ремешками пользуются такой бешеной популярностью на рынке во все времена.

⋮
Высокие каблуки удлиняют женские ноги, заставляют ягодицы выпячиваться, а грудь — подниматься.



Супермодели и кинозвезды обладают непропорциональными фигурами и всеми силами подчеркивают свои длинные девичьи ноги

Большинству мужчин нравятся полные женские ножки, а не худые, как спички, поскольку дополнительный жир, откладывающийся на ногах, лишний раз подчеркивает различие между мужчинами и женщинами. Кроме того, упитанные ноги говорят о хорошей способности к лактации. Мужчинам нравятся атлетические, спортивные ноги, но не следует стремиться к тому, чтобы при виде ваших ног на ум мужчинам приходил чемпионат Англии по футболу.



Супермодели — такие, как Элл Макферсон и Рэчел Хантер, превратили сигналы женской привлекательности в многомиллионный бизнес

..... Мужские сигналы и жесты ухаживания

Ухаживая за женщиной, мужчина в первую очередь подчеркивает свою силу, богатство и статус. Если вы женщина, то, скорее всего, будете разочарованы весьма скромными размерами арсенала мужских сигналов ухаживания в сравнении с женскими. Женщины красиво одеваются, искусно пользуются макияжем и применяют массу сигналов и жестов ухаживаний. Мужчины же заводят свои автомобили, рассказывают о том, сколько они зарабатывают, и задирают других мужчин. Эффективность мужского ухаживания в большинстве случаев можно сравнить с попытками ловить рыбу при помощи большой палки. Ни одному мужчине еще не удалось овладеть столькими приемами «рыбной» ловли, как женщине.

В этом разделе мы с вами поговорим о наиболее распространенных мужских сигналах ухаживания, с которыми вы почти наверняка сталкивались и сталкиваетесь постоянно. Должны вас разочаровать – почти все они сосредоточены в паховой области. Мужчины, как правило, не слишком хорошо умеют посылать и улавливать сигналы ухаживания. Как мы уже говорили раньше, эту игру полностью контролируют женщины. По большей части мужчины просто реагируют на увиденные сигналы.

Некоторые журналы пытаются уверить читателей, что мужчины постепенно овладевают ритуалами ухаживания, основывая этот вывод на возросшем количестве мужчин, следящих за своей внешностью. Сегодня мужчины делают пластические операции, маникюр и педикюр, красят волосы, исправляют прикус, пользуются кондиционером для волос, кремами для лица и пудрой. Фирма «Жиллетт» в 2004 году провела исследование, которое показало, что больше всего времени своей внешности уделяют шотландцы. В среднем они проводят у зеркала 16 минут в день. Однако подобное поведение говорит скорее о возросшем мужском тщеславии, а вовсе не о способности мужчин распознавать женские сигналы ухаживания.



Этот мужчина явно заметил симпатичную женщину

Американские женщины мечтают услышать от своих партнеров три слова. Вы думаете, что «я тебя люблю»? Вовсе нет! Эти заветные слова – «как ты похудела».

Как и в мире животных, мужчины при виде симпатичной женщины, то есть потенциальной партнерши, начинают прихорашиваться. Помимо чисто физиологических реакций, о которых мы с вами уже говорили, мужчина начинает поправлять галстук, воротничок рубашки, смахивать воображаемые пылинки с плеча, теревить запонки или часы, одергивать пиджак или рубашку.

..... Почему мужчины разговаривают с женщинами в начале завязывания личных отношений

Многие мужчины понимают, что долгий задушевный разговор с женщиной о деталях ее личной жизни помогает завоевать доверие и приносит дополнительные очки. В начале новых отношений мужчина часто и долго беседует с женщиной, но, как только заканчивается медовый месяц, заканчиваются и задушевные разговоры. В реальной жизни мужчина говорит только о фактах и способах решения проблем.

..... Мания паховой области

Самый прямолинейный сексуальный намек, доступный мужчине, – это большие пальцы, заложенные за ремень. Этот агрессивный жест сразу же привлекает внимание к паховой области. При этом мужчина может развернуться к собеседнице, направить в ее сторону ступню, использовать интимный взгляд и удерживать зрительный контакт

дольше, чем обычно. Если мужчина сидит или стоит, приклонившись к стене, он может также развести ноги, чтобы еще больше подчеркнуть паховую область.

У бабуинов и других приматов самцы подчеркивают свое высокое положение с помощью демонстрации пениса. Они широко разводят ноги, чтобы другие самцы могли убедиться в их превосходстве, а затем время от времени повторяют этот жест, чтобы остальные обезьяны знали, кто здесь хозяин. Мужчины поступают точно так же, хотя и не столь откровенно, как бабуины. По-видимому, их сдерживает только тюремный срок, полагающийся за подобное поведение.

В XV веке мужчины носили весьма откровенные гольфики, призванные подчеркнуть размеры мужского достоинства, а следовательно, и социальный статус владельца. В XXI веке аборигены Новой Гвинеи открыто демонстрируют свои пенисы. Жители же стран Запада с той же целью носят обтягивающие брюки, миниатюрные плавки, большие связки ключей на поясе или выпускают длинный конец ремня.



Мужчины, которые носят слогги, не носят ничего другого



Руки на паховой области во время танца — это довольно откровенная форма сексуальной демонстрации



Полагаем, вам совершенно ясно, что демонстрирует этот абориген с традиционным щитом для пениса

Свисающие предметы позволяют мужчине время от времени посматривать вниз и проводить необходимые сравнения. Большинство женщин даже подумать не могут о том, чтобы в публичном месте почесать в паху. Мужчины же делают это совершенно спокойно и довольно часто. Подобное поведение абсолютно аналогично поведению других приматов, только проявляется оно несколько по-другому.

Почесывание в паху

Наиболее распространенная форма публичной сексуальной демонстрации у мужчин — это почесывание в паху. Женщины всего мира жалуются на то, что мужчина во время разговора может совершенно спокойно почесать в паху. Смысл подобного действия в том, что гениталии мужчины настолько велики, что нуждаются в постоянном внимании с целью нормализации кровообращения.

⋮
Как хорошо быть мужчиной! Чтобы привести себя в порядок, не нужно выходить из комнаты.

Последите за группой молодых людей — например за спортивной командой. Вы наверняка заметите, что парни постоянно почесывают в паху. Это бессознательная попытка утвердить свою мужественность перед другими. Женщина приходит в ужас, когда мужчина предлагает ей бокал той же самой рукой, какой только что чесал в паху. А мужчина не видит ничего особенного в том, чтобы той же рукой пожимать руку новым знакомым и друзьям.

Галстук, сбитый на сторону

Если вы мужчина и хотите выяснить, как к вам относится женщина, наденьте отглаженный костюм и галстук, но слегка сбейте галстук на сторону, а на плечо посадите



Галстук, слегка смещенный в сторону, дает возможность заинтересованной женщине поправить его

пушинку. Любая женщина, которая находит вас привлекательным, не устоит перед соблазном поправить ваш галстук и стряхнуть пушинку с плеча.

..... *Что больше всего нравится
женщинам в мужчинах*

Исследования показывают, что женщины всегда предпочитают мужчин с низкими, глубокими голосами, поскольку низкий тембр голоса напрямую связан с уровнем тестостерона в организме. Изменение тона голоса особенно заметно у мальчиков. Когда они становятся мужчинами, их организм наполняется мужскими гормонами, и голос может измениться практически за одну ночь. Мужчина, находящийся рядом с привлекательной женщиной, начинает говорить более низким голосом, чтобы подчеркнуть свою мужественность. Голос же женщины становится более высоким, что подчеркивает ее женственность. В 60-е годы прошлого века зародилось и окрепло движение феминисток.

Сегодня женщины берутся за чисто мужские задачи, требующие высокого уровня тестостерона, так называемого гормона успеха. Исследования показывают, что в таких

странах, как США, Великобритания, Австралия и Новая Зеландия, где феминизм достиг своего расцвета, женщины говорят более низкими голосами, что вполне соответствует занимаемому ими положению. Надеемся, что грудь их не покроеется волосами.

*Что больше всего нравится женщине –
грудь, ноги или ягодицы?*

Определенные части мужского тела возбуждают женщин сексуально. В целом женщин можно разделить на три категории. Одним нравятся ноги, другим ягодицы, а третьим – грудь и руки. Надо сказать, что любительниц ягодиц оказалось гораздо больше – почти 40%.

В этом разделе мы с вами поговорим только о физических характеристиках мужского тела и о том, почему некоторые его части так возбуждают женщин.

Женщин издавна привлекает спортивная фигура, широкие плечи, мускулистая грудь и руки, маленькие, тугие ягодицы. Даже женщины XXI века, как показывают исследования, хотят, чтобы мужчина выглядел так, словно он все еще способен побеждать диких зверей и давать отпор захватчикам.

.....
*Мужское тело приспособлено для того, чтобы
охотиться, загонять и побеждать зверей, носить
тяжести и убивать пауков.*

Широкие плечи и грудь, мускулистые руки

У мужчины-охотника – широкие плечи и грудь и узкие бедра. Женская же фигура устроена по-другому: у женщин – широкие бедра и узкие плечи. Мужская фигура самой природой приспособлена для того, чтобы носить тяжелое



Женщинам нравятся мускулистые фигуры, но внешность любителей бодибилдинга внушает им отвращение. Женщина подсознательно чувствует, что такой мужчина гораздо больше интересуется собственной красотой, а не женской привлекательностью

оружие и иметь возможность притащить домой тяжелую добычу.

Широкая мужская грудь вмещает в себя легкие большого объема, снабжающие организм кислородом, необходимым для охоты и бега. В прошлом мужчины с широкой грудью пользовались уважением и авторитетом. Такое же положение дел и сегодня сохраняется в некоторых первобытных племенах.

Маленькие, тугие ягодицы

Женщины всего мира любят маленькие, тугие мужские ягодицы, но лишь немногие понимают, в чем притягательность этой части тела. Секрет кроется в том, что тугой, му-



В Интернете есть множество сайтов, где женщины могут оценить мужские ягодицы

скулистый зад обеспечивает сильные поступательные движения во время полового акта, а значит, облегчает сперматозоидам путь к яйцеклетке. Толстые, вялые ягодицы не позволяют совершать резких поступательных толчков, и мужчине приходится пользоваться для этой цели всем своим весом. Женщинам совсем не нравится, когда мужчины придавливают их своим телом и не дают вздохнуть. Маленькие же, тугие ягодицы гарантируют успех.

Узкие бедра и мускулистые ноги

Мужские ноги привлекательны для мужчин только как символ мужской силы и выносливости. У мужчин самые длинные и сильные ноги из всех приматов. Узкие бедра и длинные ноги позволяют мужчинам бегать на большие расстояния, а следовательно, успешно выслеживать добычу и охотиться. Из-за широких бедер женщинам бегать труднее. Им приходится широко расставлять ноги, чтобы

удержать равновесие. Выдающийся американский нейропсихолог, профессор Девендра Сингх обнаружил, что наиболее привлекательны для женщин те мужчины, у кого соотношение между талией и бедрами составляет 90%.

..... *РЕЗЮМЕ*

Сегодня мир переживает эпидемию одиночества. Во всех западных странах сегодня заключается гораздо меньше браков, чем сто лет назад, и вдвое меньше, чем двадцать пять лет назад. В таких странах, как Австралия, 28% взрослых никогда не вступали в брак.

Тот факт, что и мужчин, и женщин более всего привлекают чисто физические черты друг друга, может кому-то не понравиться, но ведь каждый из нас может улучшить свою внешность, приняв сознательное решение повысить собственную привлекательность для представителей противоположного пола. Для тех же, кто предпочитает оставаться прежним, существуют свидания в Интернете, секс по телефону и брачные агентства. Репортеры «Нью-Йорк таймс» установили, что годовой оборот подобных заведений в 2003 году составил три миллиарда долларов. А поскольку мужчинам гораздо труднее встретить потенциальных партнерш, на семинары флирта приходит все больше и больше мужчин.

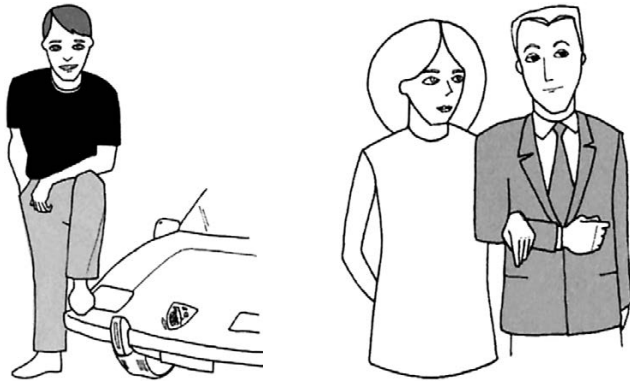
*Сигналы
собственности,
территориальности
..... и роста*



Мы физически подтверждаем права собственности на то, что считаем своим

М

ы наклоняемся к людям или предметам, чтобы продемонстрировать свои территориальные претензии на них. Наклон может использоваться также как средство доминирования или запугивания, если этот человек или предмет принадлежит кому-то другому. Например, если вы собираетесь сфотографироваться с другом на фоне его новой машины или яхты, то он, скорее всего, наклонится к своему приобретению, поставит на него ногу или положит руку. Касаясь собственности, мы делаем ее продолжением собственного тела и показываем всем вокруг, что этот предмет или человек принадлежит нам. Любовники часто обнимаются на публике, тем самым сразу же заявляя свои права друг на друга. Люди порой кладут ноги на стол или прислоняются к дверям своих кабинетов, чтобы подтвердить свое право на



Люди подтверждают права собственности, физически соединяясь с предметом или человеком

сам кабинет и все, что в нем находится. Женщина смахивает воображаемую пушинку с плеча мужа, тем самым показывая всем другим женщинам, что этот мужчина уже занят.

Очень просто запугать собеседника, наклонившись или воспользовавшись принадлежащим ему предметом без разрешения. Помимо очевидного вторжения на чужую территорию существует много более мелких приемов, оказывающих аналогичное воздействие. Можно, например, прислониться к косяку двери чужого кабинета или сесть в чужое кресло.

Коммивояжер, приходящий в чужой дом, обязательно должен спросить: «А где сидите вы?», чтобы случайно не занять любимое кресло хозяина и тем самым не сорвать предстоящую сделку.

Некоторые люди очень любят прислоняться к косякам дверей. Они идут по жизни, запугивая всех вокруг с первой же встречи. Таким людям имеет смысл поучиться стоять прямо, раскрыв ладони. Только тогда они смогут производить благоприятное впечатление на окружающих. Мы, как правило, составляем впечатление о человеке в первые четыре минуты встречи, а второго шанса произвести первое впечатление никому не дано.



Виктория Бекхэм подтверждает свои права на Дэвида, положив руку ему на грудь



Любитель опереться на чужую дверь



Майкл Джексон хотел символически сократить расстояние между ребенком и своими поклонниками, чтобы те могли хотя бы временно почувствовать себя «собственниками». Просто он недооценил расстояние между ребенком и землей



Утверждение права собственности на стол

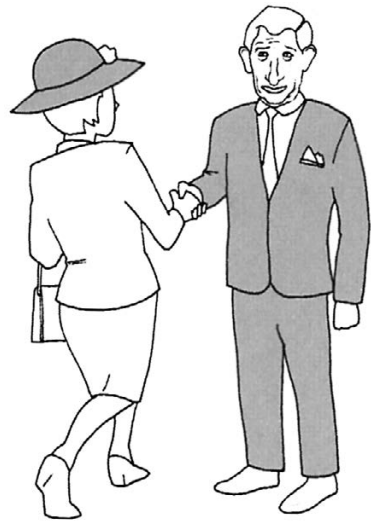
Если начальник сидит в кресле без подлокотников (такое случается крайне редко, поскольку кресла без подлокотников обычно предлагаются посетителям), он может положить одну или обе ноги на стол. Когда в кабинет входит человек, занимающий более высокое положение, столь явный жест собственности исчезает, уступая место более тонким вариантам. Хозяин кабинета может поставить ногу на нижний ящик, а если ящиков нет, то просто упереться ступней в ножку стола, чтобы тем самым подтвердить право собственности.

Наклон тела и статус

Исторически сложилось так, что увеличение или уменьшение роста в присутствии другого человека использовалось как средство установления отношений «начальник — подчиненный». К особам королевской крови мы обращаемся «ваше высочество» или «ваше величество». Недостойные же поступки зачастую называют «низкими», «низменными». Никому не хочется быть обвиненным в близорукости. На импровизированном митинге оратор поднимается на пустую коробку, чтобы быть выше остальных. Судья сидит на возвышении, выше присяжных. Олимпийские чемпионы поднимаются на высшую ступеньку пьедестала почета, оставляя соперников внизу. Люди, живущие в пентхаусе, обладают большим авторитетом и властью, чем те, кто поселился на первом этаже. Мы говорим о высшем и низшем классах общества.

Ни один уважающий себя бог не будет жить в долине, на равнине или в подземельях. Нет, боги обитают в Валгалле, на горе Олимп или просто на небесах. И каждый понимает, что для того, чтобы на его слова обратили внимание, необходимо встать.

Большинство женщин при встрече с королевскими особами приседают, а мужчины склоняют головы или снима-



Мы уменьшаем свой рост, чтобы продемонстрировать подчиненное положение, или увеличиваем его, пытаясь утвердить свой статус

ют шляпы, чтобы казаться меньше, чем высокопоставленный собеседник. Современный салют — это своеобразная форма снятия шляпы и визуального уменьшения собственного роста. Сегодня мужчина без шляпы прикасается пальцами ко лбу, символически повторяя приветственные жесты своих предков. Чем более низкое положение занимает человек, тем сильнее он старается уменьшить свой рост.

В Японии была изобретена машина поклонов, которая обучает персонал тому, как следует кланяться покупателям. Если покупатель только смотрит, поклон должен составлять всего 15 градусов. Если же у покупателя есть явное намерение совершить покупку, кланяться ему следует гораздо ниже, на 45 градусов. В деловой обстановке, однако, перебарщивать с поклонами не следует, так как это может испортить вашу репутацию среди коллег.

Известный в городе человек

Несмотря на все политкорректные убеждения, исследования убедительно показывают, что более высокие люди быстрее добиваются успеха, отличаются более крепким здоровьем и живут дольше. Доктор Брюс Эллис, декан факультета экспериментальной психологии из Университета Кентерберри в Новой Зеландии, установил, что высокие мужчины более успешны в репродуктивной сфере, чем мужчины маленького роста. Это объясняется не только повышенным уровнем тестостерона, но еще и тем, что женщины обычно отдают предпочтение именно таким мужчинам. Высокие мужчины надежны и успешны и могут передать подобные качества по наследству. Мужчины же, напротив, предпочитают женщин маленького роста, поскольку рядом с ними чувствуют себя настоящими Геркулесами.

Чем меньше ваш рост, тем чаще вас перебивают мужчины. Одна из наших клиенток занимала в своей фирме довольно высокое положение, но ее рост составлял всего 155 см. На деловых совещаниях ее постоянно перебивали, ей почти никогда не удавалось изложить свои идеи полностью и даже просто закончить предложение. Мы предложили этой женщине специально разработанную стратегию. Ей следовало вставать, подходить к кофейному столу, а возвращаясь на место, не садясь, высказывать свои соображения. Женщина была поражена тем, насколько повысился ее авторитет после применения этого простого приема. Для того чтобы быть услышанной, ей нужно было просто стать выше ростом.

.....
*Увидеть высокого мужчину с маленькой женщиной
 очень легко, а вот пары, где женщина выше
 мужчины, – большая редкость.*

На наших семинарах мы постоянно замечаем, что менеджеры старшего звена значительно выше остальных. Мы провели исследование взаимосвязи роста и заработной платы менеджеров крупной фирмы и обнаружили, что каждый дополнительный дюйм роста прибавляет менеджеру почти 400 фунтов стерлингов вне зависимости от того, является ли он мужчиной или женщиной. В нашем обследовании приняли участие 2566 человек. Исследования, проведенные в США, также подтверждают взаимосвязь роста и финансового успеха: на Уолл-стрит каждый дополнительный дюйм роста приводит к увеличению зарплаты в среднем на 340 фунтов. Та же самая тенденция наблюдается в правительственных учреждениях и университетах, где, казалось бы, заработная плата должна зависеть от уровня компетентности и знаний, а отнюдь не от роста.

Проведенное в США исследование доказывает, что высокие мужчины не только получают лучшую работу в американских фирмах, но еще и более высокую начальную зарплату. Те, чей рост превышает 190 см, получают на 12% больше, чем те, чей рост менее 185 см.

*..... Почему некоторые люди на телеэкране
кажутся выше, чем на самом деле?*

Люди, которых воспринимают высокими, значительно выигрывают и на телевидении. На телеэкране размер изображения человека не превышает 15 см, поэтому зрителю остается только подсознательно оценивать реальный рост персонажа. И эта оценка основывается на том впечатлении, какое производит на зрителей данный человек. Вот почему многие невысокие актеры, политики и другие публичные люди зачастую выглядят на телевизионном экране

не весьма впечатляюще — они просто умеют себя подать. Например, австралийский премьер-министр Джон Говард получил на родине прозвище Маленький Джонни, потому что на телеэкране он выглядел очень мягким и спокойным.

Наши исследования показали, что избиратели считали, что его рост составляет 167 см — действительно небольшой рост для мужчины. В действительности рост Говарда составлял 175 см. Его же главного соперника, бывшего премьер-министра Боба Хоука, избиратели считали более высоким, полагая, что его рост составляет 185 см. На самом деле рост Хоука составлял всего 170 см.

⋮
*На телевидении главную роль играет поведение
 человека, а не его реальный рост.*

Исследование, проведенное в 1968 году Уилсоном, показало, что, когда человека представляли студенческой аудитории как обычного студента, его рост воспринимался как 175 см. Когда того же человека представляли как профессора, аудитория воспринимала его рост приблизительно равным 190 см. Властное, энергичное поведение или впечатляющий титул делают человека в глазах окружающих выше.

Эксперимент на полу

Если вы хотите проверить, какое впечатление производит на окружающих рост человека, проведите небольшой эксперимент, в котором вам потребуется помощь друга. Лягте на пол и попросите друга встать рядом с вами, чтобы довести разницу в росте до максимума. Затем попросите друга громко и сурово отчитать вас за что-либо. А потом поме-

най­тесь мес­та­ми и по­про­сите дру­га сно­ва от­чи­тать вас те­ми же сло­ва­ми. Вы об­на­ру­жи­те, что, во-пер­вых, ему бу­дет труд­но это сде­лать, во-вто­рых, его го­лос бу­дет звучать ина­че, в-тре­тых, его вы­говор не про­из­ве­дет на вас ни­ка­ко­го впе­чат­ле­ния.

..... *Оборотная сторона роста*

Од­на­ко вы­со­кий рост не все­гда яв­ля­ет­ся пре­иму­щес­твом. Хотя вы­со­кие лю­ди поль­зу­ют­ся боль­шим ува­же­нием, чем не­вы­со­кие, по­рой рост мо­жет ока­заться не­до­стат­ком, а не до­сто­ин­ством. Осо­бен­но это чув­ству­ется в лич­ном об­ще­нии, ко­гда вам не­об­хо­ди­мо чув­ство­вать себя на рав­ных с со­бесед­ни­ком. В та­кой си­ту­а­ции вы­со­кий рост не по­з­во­лит вам дос­тичь же­лае­мой це­ли.

Ан­глий­ский хи­мик Фи­липп Хей­ни­си, чей рост со­став­ляет два ме­тра, ор­га­ни­зо­вал клуб вы­со­ких лю­дей с тем, что­бы пол­нее удо­вле­тво­рять прак­ти­че­ские, ме­ди­цин­ские и со­ци­аль­ные по­треб­но­сти вы­со­ких чле­нов об­щес­тва. Сам Хей­ни­си об­на­ру­жил, что его рост пугает по­ку­па­те­лей. Они сразу же тер­я­лись и не мо­гли со­сре­до­то­читься на его сло­вах. Хей­ни­си стал про­во­дить пре­зен­та­ции си­дя, и это сразу же раз­ря­ди­ло ат­мо­сфе­ру и улуч­ши­ло по­ка­за­те­ли про­даж бо­лее чем на 62%.

..... *Уменьшение роста иногда может повысить статус*

Быва­ют об­сто­ятель­ства, при ко­то­рых умень­ше­ние роста мо­жет явить­ся си­г­на­лом до­ми­ни­ро­ва­ния. Та­кое слу­ча­ется, ко­гда че­ло­век, при­хо­дя в чу­жой дом, удо­бно ус­тра­ива­ется в низ­ком крес­ле, а хо­зяин оста­ется сто­ять. Та­кое воль­ное по­ве­де­ние яв­ляется при­зна­ком до­ми­нант­но­го или аг­рес­сив­но­го от­но­ше­ния.

На собственной территории, и в особенности в своем доме, человек всегда ощущает собственное превосходство и защищенность, поэтому мы советуем вам в подобной ситуации использовать жесты подчиненности, чтобы достичь взаимопонимания и вызвать доверие у хозяина дома.

Как политики завоевывают голоса избирателей

На протяжении трех десятилетий мы консультировали множество публичных людей, которые хотели внушать доверие и пользоваться авторитетом. К нам обращались рок-звезды, политики, комментаторы метеопрогнозов и премьер-министры.

Как-то раз двум политикам предстояло принять участие в телевизионных дебатах относительно управления страной. Рост одного кандидата — назовем его кандидатом А — составлял 175 см. Избирателям он казался еще меньше, поскольку вел себя очень спокойно и уравновешенно. Рост второго кандидата — кандидата В — составлял 190 см, а избиратели считали, что он еще выше, поскольку вел он себя очень напористо. К нам обратился кандидат А, и мы предложили ему ряд полезных приемов. В частности, мы предложили уменьшить высоту кафедры, за которой он должен был выступать, на 10 см, благодаря чему расстояние от поверхности кафедры до подбородка у обоих кандидатов стало одинаковым. Мы также предложили, чтобы оператор снимал кандидата А чуть снизу. Это позволило визуально увеличить его рост. Мы предложили кандидату обращаться непосредственно к камере, чтобы каждый избиратель почувствовал, что кандидат обращается лично к нему. Это сработало. К моменту проведения следующих дебатов кандидат А считался признанным фаворитом, а

пресса отмечала, что он «обладает подлинным авторитетом и задатками выдающегося лидера». Естественно, что на выборах победил кандидат А. Отсюда можно сделать простой вывод. Избирателей не волнует, что именно говорят политики во время предвыборных дебатов. Они отдадут свои голоса тому, кто, по их мнению, больше подходит на роль лидера.

..... *Как успокоить рассерженного человека*

Вы вполне можете успокоить другого человека, сознательно уменьшив визуально свой рост. Давайте рассмотрим простую ситуацию. Вы незначительно нарушили правила дорожного движения, например проехали на красный свет, не уступили дорогу или превысили скорость, и вас останавливает полиция. В подобных обстоятельствах полицейский рассматривает вас как соперника. Он подходит к автомобилю, при этом большинство водителей остается в машине, опускает стекло и начинает извиняться или отрицать факт нарушения. При этом водители посылают сразу несколько негативных сигналов языка телодвижений.

1. Офицер вынужден покинуть собственную территорию (патрульную машину) и перейти на вашу (ваш автомобиль).
2. Предполагая, что вы действительно нарушили правила, ваши извинения можно рассматривать как нападение на офицера.
3. Оставаясь в машине, вы создаете барьер между собой и полицейским.

Поскольку в данных обстоятельствах полицейский имеет превосходство, подобное поведение может только ухудшить ситуацию. По-видимому, без штрафа вам не обойтись. Попробуйте применить другую тактику.

1. Сразу же выйдите из машины (покиньте свою территорию) и подойдите к патрульной машине (территория офицера). В таком случае ему не придется покидать собственное пространство, и он будет чувствовать себя комфортнее. (Не пытайтесь поступить подобным образом в США, где такие действия категорически запрещены и могут рассматриваться как нападение!)
2. Наклонитесь вперед так, чтобы вы выглядели меньше офицера.
3. Снизьте собственный статус: расскажите офицеру, насколько безответственно вы поступили. Повысьте статус полицейского: поблагодарите его за то, что он указал вам на совершенную ошибку, скажите, что понимаете, насколько трудна его работа и как тяжело общаться с идиотами вроде вас.
4. Раскройте ладони и дрожащим голосом попросите не выписывать вам штраф. Если вы женщина, а полицейский — мужчина, улыбайтесь, беспомощно моргайте, говорите высоким, дрожащим голосом. Если вы мужчина, то просто возьмите квитанцию и оплатите штраф.



«Пожалуйста, не штрафуйте меня!»

Своим поведением вы покажете полицейскому, что не представляете угрозы. Он почувствует себя родителем, воспитывающим непослушного ребенка, и вполне может ограничиться суровым предупреждением, не выписывая штрафа! Подобная тактика срабатывает примерно в половине случаев, что заметно сокращает сумму уплачиваемых штрафов.

Точно такой же прием можно применить, успокаивая раздраженного покупателя, возвращающего в магазин некачественный товар или пришедшего пожаловаться на что-либо. В таком случае конторка является барьером между персоналом магазина и покупателем. Оставаясь на своей стороне, вам ни за что не успокоить раздраженного человека. Подобным поведением вы только еще больше его разозлите. Если же сотрудник магазина выйдет из-за конторки, раскроет ладони, наклонится к покупателю и воспользуется теми приемами, которые мы только что описали, покупатель будет обезоружен. Помните, что, оставаясь по свою сторону стола или конторки, вы только увеличиваете степень раздраженности покупателя.

..... *Что необходимо
для благополучия в браке?*

Польский антрополог доктор Богуслав Павловский обнаружил, что в идеальных отношениях доверие, деньги и взаимное уважение играют гораздо меньшую роль, чем соотношение роста партнеров, которое должно составлять от 1 до 1,09.

В 2004 году он провел исследование и установил, что для благополучия в браке мужчина должен быть в 1,09 раза выше женщины. Разводом заканчивались отношения партнеров, чей рост не соответствовал данному условию (Николь Кидман — 180 см, Том Круз — 170 см).

Успешные браки:

Шери и Тони Блэр — 1,10

Виктория и Д. Бекхэм — 1,09.

Кто не удовлетворяет условию:

Камилла Паркер-Боулз и принц Чарльз — 1,01

Пенни Ланкастер и Род Стюарт — 0,97.

Стратегия визуального увеличения роста

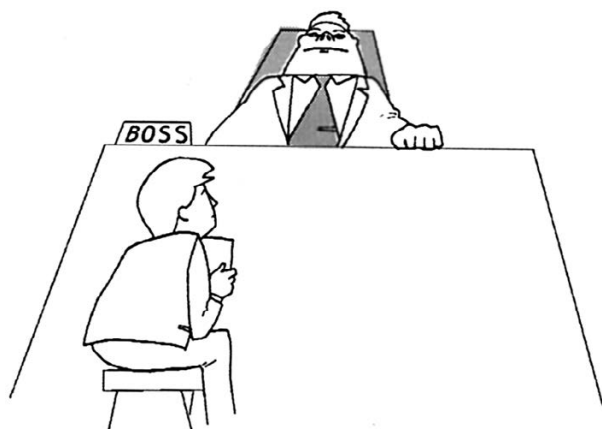
Если вы отличаетесь небольшим ростом, то для нейтрализации воздействия более высоких людей, пытающихся вас запугать, можете использовать ряд приемов. Это особенно важно для женщин, поскольку женщины в среднем на 5 см ниже мужчин. Старайтесь проводить встречи в помещениях, где вы можете контролировать высоту стульев. Усаживайте высоких людей на более низкие стулья. Воздействие роста в положении сидя значительно снижается, а низкий диван способен значительно уменьшить авторитет даже самого высокого человека. Снижает воздействие роста и расположение на противоположных концах стола. Входя в чужой кабинет, начинайте говорить, не садясь, даже если ваши собеседники сидят. Встречи в общественных местах, таких, как бары или аэропорты, разговоры на ходу в толпе или в машине также ограничивают возможности более высоких людей. Если человек нависает над вами, когда вы сидите, поднимитесь, подойдите к окну и выгляните наружу. Подобное поведение покажет собеседникам, что вы серьезно обдумываете обсуждаемую тему, а более высокий человек потеряет свое преимущество, поскольку вы перестанете на него смотреть. И, наконец, помните о том, что уверенное поведение способно визуально увеличить ваш рост. Все эти приемы позволят вам одержать верх над тем, кто решил воспользоваться своим ростом.

..... *РЕЗЮМЕ*

Различия в росте оказывают значительное воздействие на отношения, но рост и авторитет во многом зависят от восприятия. Невысокие люди могут визуально увеличить свой рост и запомниться собеседникам довольно высокими. Мужчинам мы советуем надевать темные костюмы в полоску и крупные часы (чем меньше ваши часы, тем менее влиятельным вас воспринимают собеседники), а женщинам — брючные костюмы. Женщинам также следует использовать косметику спокойных, приглушенных тонов. Следите за осанкой, не сутультесь, ходите легкой, устремленной вверх походкой. Вы будете выглядеть более уверенным в себе, а со временем ощутите подлинную уверенность.

ГЛАВА 17

*Сидим
за столом –
где и почему
..... нужно садиться*



«Чувствуйте себя как дома
и расскажите мне все по порядку!»

Е

сли правильно расположиться за столом, то можно с легкостью достичь взаимопонимания и завоевать доверие собеседников. Расположение участников разговора друг относительно друга играет в подобных обстоятельствах очень важную роль.

Мы проводили многочисленные исследования, чтобы выяснить, какое положение за столом позволяет наилучшим образом выразить определенное отношение и достичь определенных результатов. Мы занимались этим на семинарах и с помощью специально разработанных анкет. Первое исследование влияния места за столом провел известный психолог Роберт Соммер из Университета Калифорнии. Он анализировал влияние различного размещения в общественных местах — в частности в барах и ресторанах. Мы перенесли опыты Соммера в деловую обстановку, анализируя поведение людей на семинарах и во время переговоров. Хотя национальные традиции и личные отношения между людьми оказывают определенное

влияние на размещение за столом, нам все же удалось выявить некоторые закономерности.

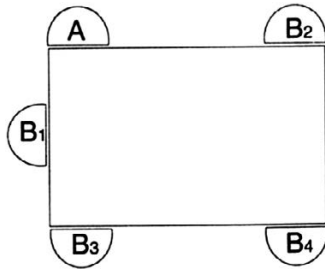
В своей книге «Невербальное общение во взаимодействии между людьми» Марк Кнапп из Университета Вермонта замечает, что, несмотря на наличие общей формулы истолкования размещения за столом, среда может оказывать некоторое влияние на выбор места. Исследования, в которых приняли участие представители среднего класса, показали, что размещение в рядовых барах заметно отличается от выбора места в высокочеловеческом ресторане. Расположение стульев и расстояние между столиками также оказывают определенное влияние на выбор места. К примеру, влюбленные предпочитают по возможности сидеть рядом друг с другом, но в переполненном ресторане, где столы стоят очень близко, такое невозможно, и парам приходится сидеть напротив друг друга, что в обычных обстоятельствах расценивается как оборонительная позиция.

Не забывайте, что сейчас мы с вами говорим о тех местах, которые люди предпочитают выбирать в обычных обстоятельствах на работе или дома.

..... *Проведем небольшой эксперимент*

Предположим, что вам нужно сесть за прямоугольный стол. Вашего собеседника мы обозначим А, а вам присвоим имя В. Какое положение вы выберете в предложенных ниже обстоятельствах?

- Вы проводите собеседование о приеме на работу в небольшую компанию.
- Вы помогаете собеседнику разгадать кроссворд.
- Вы собираетесь играть с собеседником в шахматы.
- Вы находитесь в общественной библиотеке и не хотите, чтобы вам кто-то мешал.



Основные виды размещения за столом

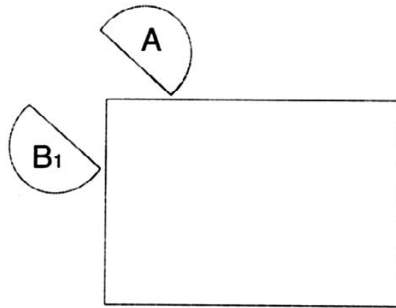
Посмотрите на приведенный рисунок и сделайте свой выбор.

А вот наиболее вероятные ответы.

- Для проведения собеседования вы выберете место B_1 , чтобы видеть собеседника полностью и в то же время не выглядеть агрессивным, каким вы показались бы на месте B_3 , или чрезмерно фамильярным, как на месте B_2 .
- Помогая собеседнику разгадывать кроссворд, вы сядете на место B_2 , заняв позицию сотрудничества. Именно так мы располагаемся, если хотим помочь собеседнику или достичь с ним взаимопонимания.
- Играя в шахматы, вы сядете на место B_3 . Это оборонительная позиция или позиция соперничества. Обычно мы садимся таким образом напротив противника, поскольку имеем возможность отчетливо видеть его лицо и наблюдать за всеми его действиями.
- В читальном зале же вы почти наверняка выберете место B_4 , чтобы подчеркнуть свою независимость и нежелание общаться.

Угловое расположение (B_1)

Такое положение обычно занимают люди, ведущие неформальную, дружескую беседу. Эта позиция позволяет поддерживать зрительный контакт, делать разнообразные



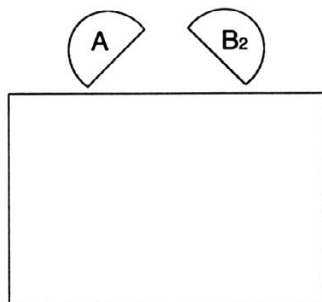
Угловое расположение

жесты и наблюдать за жестами собеседника. Угол стола образует частичный барьер, чтобы никто из собеседников не чувствовал угрозы. При таком расположении не происходит территориального деления стола. Это наиболее эффективное стратегическое положение для проведения презентации. Переместив стул в положение B_1 , можно снять напряженность и повысить свои шансы на позитивный исход мероприятия.

Позиция сотрудничества (B_2)

Если собеседники мыслят одинаково или вместе работают над одной проблемой, они часто располагаются таким образом. Мы обнаружили, что 55% людей считает такое расположение наиболее эффективным; они интуитивно занимают его в тех случаях, когда приходится сотрудничать с кем-то еще.

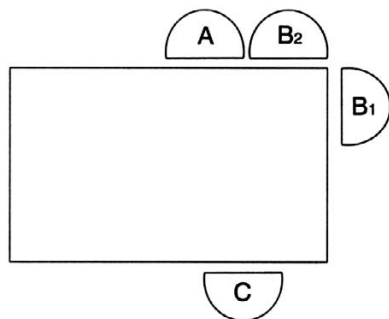
Это одна из наиболее выгодных позиций для представления своего проекта, поскольку она позволяет установить зрительный контакт и дает возможность копировать жесты собеседника. Эта позиция настолько удобна потому, что собеседник В может передвинуть свой стул, а собеседник А при этом не почувствует вторжения на свою терри-



Позиция сотрудничества

торию. Такое расположение удобно еще и тем, что к переговорам можно подключить третью сторону. Предположим, продавец проводит второе собеседование с клиентом и хочет привлечь к переговорам технического эксперта. В этом случае подобное расположение сработает идеально.

Технический эксперт может расположиться в положении С напротив покупателя А. Продавец сядет либо на место B_2 (сотрудничество), либо на место B_1 (угловое расположение). Это позволит продавцу оставаться «на стороне покупателя» и задавать эксперту вопросы по поручению клиента.

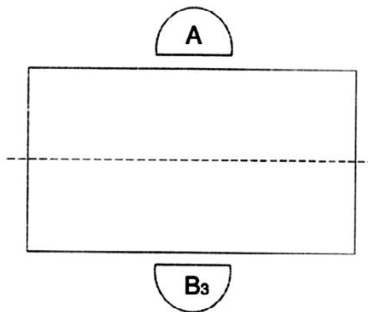


Подключение к переговорам третьей стороны

Оборонительная позиция, позиция соперничества (В₃)

При таком расположении противники садятся напротив друг друга. Стол в этом случае выполняет роль барьера, что сразу же создает оборонительную атмосферу, атмосферу соперничества. Когда противники сидят по разные стороны стола, каждый твердо стоит на своем, поскольку стол является мощным и непреодолимым барьером.

В деловой обстановке 56% респондентов назвали такую позицию оборонительной или позицией соперничества. Однако в неформальной обстановке, например в ресторане, 35% респондентов назвали такое размещение дружеским, располагающим к беседе. Так чаще всего усаживают влюбленные на свидании, однако, скорее всего, это происходит по инициативе официантов, а не самих клиентов. Впрочем, для влюбленной пары такое размещение вполне подходит, поскольку обеспечивает хороший зрительный контакт и в то же время ненавязчиво подчеркивает половые различия — партнеры сидят по разные стороны стола. В деловой обстановке так садятся соперничающие друг с другом коллеги или начальник и подчиненный. Такое расположение на собственной территории сразу же позволяет установить отношения «начальник — подчиненный».



Оборонительная позиция, позиция соперничества

Почему некоторых начальников так не любят?

Мы заметили, что в деловой обстановке оборонительная/соперническая позиция заставляет людей говорить более короткими предложениями. Кроме того, люди хуже запоминают сказанное и более склонны к спорам.

А. Г. Уайт провел эксперимент. Оказалось, что наличие или отсутствие стола во врачебном кабинете оказывает существенное влияние на состояние пациента. Только 10% пациентов смогли расслабиться, когда врач сидел за столом. В отсутствие же стола спокойно себя чувствовали 55% пациентов. В 1990 году мы опросили 224 менеджера старшего звена и 127 менеджеров среднего и низшего звена, чтобы узнать, как они хотели бы расставить мебель в своих кабинетах после переезда. 76% менеджеров старшего звена предпочли поставить стол так, чтобы он разделял их и подчиненных. Только 50% менеджеров низшего звена поставили бы стол таким образом, причем мужчины выбрали такое расположение в два раза чаще, чем женщины.

Самое интересное заключалось в том, что подчиненные предпочитали менеджеров, которые не стали располагать стол в качестве барьера. Их назвали более справедливыми, более готовыми прислушаться к чужим идеям и не склонными к фаворитизму.

⋮ *Не стоит садиться друг напротив друга в деловой обстановке. Такое размещение создает напряженную атмосферу.*

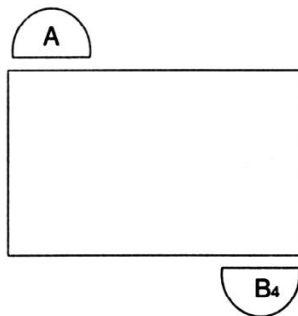
Если сотрудник В хочет убедить сотрудника А в чем-либо, соперническая позиция значительно снижает шансы на успешное проведение переговоров, если только она не была избрана как часть спланированной стратегии. Например, если А — это начальник, которому предстоит отчитать подчиненного, соперническая позиция придаст дополни-

тельный вес его словам. С другой стороны, если сотрудник В хочет, чтобы А почувствовал себя более влиятельной и властной персоной, он может намеренно сесть напротив.

Каким бы бизнесом вы ни занимались, если он связан с общением с людьми, ваша задача — понять точку зрения другого человека, создать дружескую атмосферу и в целом понравиться собеседнику. Соперническая позиция этому никак не способствует. Если вы хотите достичь взаимопонимания и сотрудничества, выбирайте угловое расположение или позицию сотрудничества. В сопернической позиции разговоры обычно бывают значительно короче и собеседники редко меняют точку зрения.

Независимая позиция (В₄)

Такую позицию занимают люди, которые не хотят общаться с другими. Обычно так сидят посторонние в читальных залах, на скамейках в парке или в ресторанах. Такое размещение говорит о том, что мы не настроены воспринимать чужие идеи. 42% респондентов расценили такое расположение как полное отсутствие интереса, безразличие и даже враждебность. Если ваша задача — организовать открытую дискуссию, такого размещения следует избегать.



Независимая позиция говорит всем, что вы не намерены принимать участие в разговоре

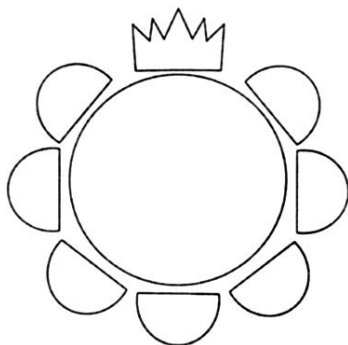
Дело не в словах, а в вашем месте

Как мы уже говорили, прямоугольные столы создают сопернические или оборонительные отношения между людьми, поскольку каждый из участников разговора занимает одинаковое пространство, но при этом размещается со своей стороны стола. Это позволяет участникам переговоров занять свою позицию и поддерживать зрительный контакт через стол. Для непродолжительных, конкретных бесед идеально подходят квадратные столы. Они же позволяют создать отношения «начальник — подчиненный». Наиболее расположены к сотрудничеству те, кто сидит сбоку от вас. Обычно наибольшую готовность к сотрудничеству проявляет человек, сидящий справа.

Тот, кто сидит справа, не сможет поразить вас левой рукой, поэтому это место исторически считается более почетным. Окружающие подсознательно наделяют человека, сидящего справа, большим авторитетом, чем того, кто сидит слева. Наибольшее сопротивление вы встретите со стороны того, кто сидит напротив, а когда за столом собираются четыре человека, напротив каждого из них кто-то сидит.

Концепция Короля Артура

Король Артур придумал круглый стол, чтобы наделить всех своих рыцарей равным авторитетом и статусом. Круглый стол создает спокойную, неформальную атмосферу. Он идеально подходит для свободной дискуссии между людьми одинакового статуса, поскольку каждый собеседник располагает одинаковой частью стола. Круг во всем мире считается символом единства и силы. Даже если вы просто расставите стулья по кругу, то сразу же ощутите воздействие подобной структуры. К сожалению, король Артур не сознавал, что, если статус одного человека выше, чем у остальных, это сразу же изменит динамику группы.



Человек высокого статуса, сидящий за круглым столом, сразу же изменяет распределение статуса и авторитета остальных членов группы

Король был наделен высшей властью, а следовательно, рыцари, сидящие по обе стороны от него, автоматически получали второй по значимости статус, причем тот, кто сидел справа, обладал статусом более высоким, чем тот, кто сидел слева. Чем больше было расстояние до короля, тем ниже оказывался статус рыцаря.

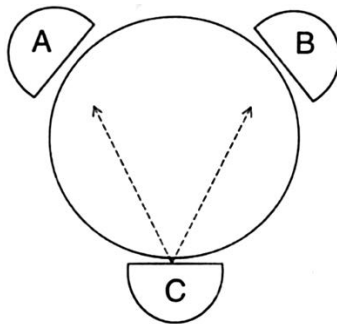
Рыцарь, сидевший напротив короля Артура, оказывался в сопернической/оборонительной позиции и, соответственно, вызывал наибольшее количество проблем. 68% респондентов подтвердили, что человек, сидящий напротив них за круглым столом, обычно бывает настроен наиболее враждебно и агрессивно. 56% респондентов сказали, что такое размещение демонстрирует отсутствие интереса и нежелание участвовать в дискуссии. Так часто сидят люди в читальном зале. И 71% респондентов заявили, что дружеская беседа и сотрудничество возможны лишь с тем, кто сидит рядом с тобой.

Сегодня в деловых кабинетах чаще всего встречаются квадратные, прямоугольные и круглые столы. Прямоугольный рабочий стол используется для работы, коротких совещаний, выговоров подчиненным и т. п. Круглый стол

часто бывает кофейным. Вокруг него обычно расставлены низкие кресла. Он используется для неформальных бесед. За круглым столом бывает легче убедить собеседника в своей правоте. Круглые столы часто встречаются и в домах, где нет доминирующего родителя. Атмосфера в семьях, собирающихся за круглым столом, обычно бывает демократической и расслабленной. Квадратные же столы чаще всего можно увидеть в столовых.

Вовлечение в разговор двух собеседников

Предположим, что вам (назовем вас С) необходимо переговорить с сотрудниками А и В. За круглым столом все трое размещаются, образуя треугольник. Предположим, что собеседник А очень разговорчив и задает много вопросов, а В предпочитает отмалчиваться. Когда собеседник А задает вам вопрос, каковы будут ваши действия? Помните, что вам нужно и ответить, и в то же время сделать так, чтобы собеседник В не почувствовал себя исключенным из разговора. Воспользуйтесь простым, но очень эффективным приемом. Когда собеседник А задает вам вопрос, то, начи-



Вовлекайте обоих собеседников в разговор
с помощью зрительного контакта во время ответа на вопрос

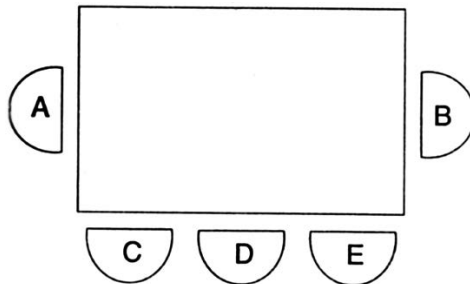
ная отвечать, смотрите на него, а затем переводите взгляд на собеседника В. Продолжайте переводить взгляд с одного собеседника на другого, пока не закончите выступление. На последнем предложении ваш взгляд должен быть направлен на собеседника А.

Такой прием позволит вовлечь собеседника В в разговор. Он особенно полезен, если вы хотите привлечь собеседника В на свою сторону.

..... *Прямоугольные столы для совещаний*

Человек, сидящий во главе прямоугольного стола, как правило, наделен большим влиянием, даже если все собравшиеся имеют одинаковый статус. Во время встречи людей, наделенных одинаковым статусом, человек, сидящий на месте А, имеет наибольшее влияние (разумеется, если при этом он не сидит спиной к двери).

Если собеседник А сидит спиной к двери, наиболее влиятельным считается собеседник В. Он-то и представляет наибольшую конкуренцию для собеседника А. Психологи Стродбек и Хук проводили эксперимент с присяжными. Они установили, что при размещении за прямоугольным столом человек, сидящий во главе, наделяется самым высоким статусом. Именно его чаще всего считают лидером, в



Размещение за прямоугольным столом

особенности если он принадлежит к высшему классу. При таком размещении за столом, как показано на рисунке, наивысшим статусом обладает присяжный А. За ним следует присяжный В, затем D, затем С. Позиции А и В воспринимаются как проблемно-ориентированные. Позицию D чаще всего занимал эмоциональный лидер жюри, обычно женщина. Ее более всего заботили отношения между присяжными, и она изо всех сил старалась вовлечь всех в обсуждение. Результаты этого эксперимента дают возможность управлять ходом совещаний: просто расставьте на столе таблички с именами участников и рассадите их в соответствии со своими пожеланиями. В таком случае вы сможете влиять на ход переговоров или заседаний.

*Почему учительские любимчики
чаще всего сидят слева*

Исследования, проведенные в Университете Орегона, показали, что люди получают гораздо больше информации о предметах, расположенных в поле зрения правого глаза. Те же исследования показывают, что, представляя информацию другим людям, мы чаще всего поворачиваемся к ним «лучшей стороной». В соответствии с этими исследованиями лучшей стороной у вас является левая, так как именно она попадает в правое поле зрения собеседника.

.....
.....
.....
*Исследования показывают, что левая сторона
вашего лица является наилучшей для проведения
презентаций.*

Доктор Джон Кершнер из Института проблем образования в Онтарио провел обследование учителей. Он установил, что учителя практически не смотрят на тех учеников, кото-

рые сидят справа от них. Прямо перед собой учителя смотрели 44% времени, налево — 39% времени, а направо — всего 17%. Он также обнаружил, что ученики, сидящие слева от учителя, успевают лучше, чем те, кто сидит справа. Кроме того, учителя гораздо реже к ним придираются. Наши собственные исследования показали, что гораздо больше сделок заключается, если продавец сидит слева от покупателя. Поэтому, отправляя ребенка в школу, проследите за тем, чтобы он сидел слева от учителя. Взрослым же людям, которым приходится присутствовать на совещаниях и заседаниях, разумнее будет усаживаться справа от начальника.

..... *Силовые игры дома*

Форма семейного обеденного стола может дать вам представление о том, кто и какое место занимает в домашней иерархии. Разумеется, подобные выводы можно делать только в том случае, если столовая может вместить стол любой формы и форма стола выбиралась осознанно, а не случайным образом. «Открытые» семьи предпочитают круглые столы, в «закрытых» семьях стол имеет квадратную форму, а в «авторитарных» — прямоугольную.

Когда в следующий раз вы будете устраивать званый ужин, проведите небольшой эксперимент: посадите самого скромного и стеснительного гостя во главе стола, как можно дальше от двери, спиной к стене. Вы поразитесь тому, насколько более разговорчивым и уверенным в себе станет этот человек и насколько более внимательно отнесутся к его словам другие гости.

..... *Как заставить слушателей рыдать*

В ежегоднике, посвященном человеческому поведению, отмечается, что более всего люди боятся выступить публично. Для сравнения скажем, что страх смерти в этом списке

идет на седьмом месте. Не означает ли это, что во время похорон любой предпочтет скорее нести гроб, чем произносить траурную речь?

Если вам предстоит выступить перед какой-то аудиторией, очень важно представлять себе, каким образом слушатели воспринимают и усваивают информацию.

Во-первых, никогда не говорите в начале выступления о том, что вы волнуетесь и нервничаете, иначе аудитория сразу же начнет искать соответствующие сигналы языка телодвижений и обязательно их найдет. Уверяем вас, если вы сами об этом не скажете, никто и не догадается, что вы волнуетесь.

Во-вторых, как можно чаще используйте жесты уверенности, даже если будете умирать от страха. Складывайте ладони в «шпиль», используйте открытые и закрытые положения ладоней, говорите смело и напористо. Не указывайте на слушателей, не скрещивайте руки на груди, не прикасайтесь к лицу и не вцепляйтесь в края кафедры. Исследования показывают, что люди, сидящие в первых рядах, гораздо лучше усваивают информацию. Отчасти это объясняется тем, что в первом ряду обычно сидят наиболее активные и способные слушатели, а кроме того, они более внимательно слушают лектора, чтобы тот к ним не придирался.

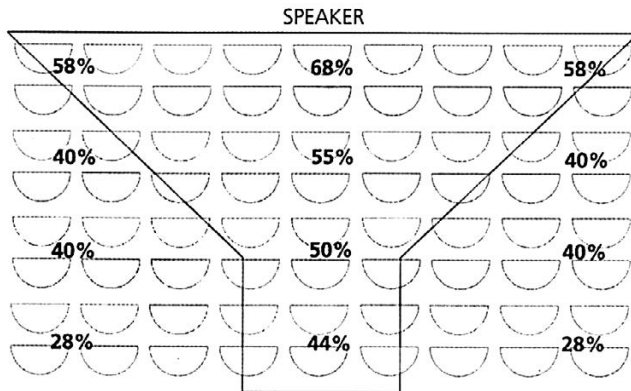
⋮ *Люди, сидящие в первых рядах, лучше усваивают*
 ⋮ *информацию, активнее и с большим энтузиазмом*
 ⋮ *участвуют в процессе.*

Слушатели, сидящие в средних рядах, также довольно внимательны и задают много вопросов. Средние ряды считаются наиболее безопасной зоной зала, поскольку они со всех сторон окружены людьми. Самые невнимательные слушатели садятся на боковые места и на последние ряды. Не забудьте встать в наиболее выгодном месте сцены —

слева от аудитории, то есть в правой части сцены. В таком случае ваша информация окажет более сильное воздействие на правое полушарие головного мозга слушателей, что вызовет у большинства из них эмоциональный отклик. Встав справа от слушателей, то есть в левой части сцены, вы воздействуете на левое полушарие мозга слушателей. Вот почему аудитория дольше и с большим удовольствием смеется, когда выступающий встает в левой части сцены. Запомните, что для юмористического выступления больше подходит левая часть сцены, а для серьезного и высокоэмоционального – правая. Комики это отлично знают: слушатели смеются, когда ты слева, и плачут, когда ты справа.

..... Зона внимания

Используя данные, полученные Робертом Сомером, Адамсом и Биддлом, мы провели исследование аудитории с тем, чтобы оценить участие делегатов, занимающих те или иные места, в процессе презентации и степень усвоения полученной информации.



Оценка усвоения информации и участия в процессе в зависимости от места, занимаемого слушателем (Пиз, 1986)

Наши результаты практически полностью совпали с теми, что были получены Робертом Соммером, несмотря на то что мы обследовали взрослых людей, а Соммер — студентов. Мы также выявили определенные культурные различия между австралийцами, сингапурцами, южноафриканцами, немцами, англичанами, французами и финнами. Люди, обладающие высоким статусом, преимущественно располагаются в первых рядах (особенно хорошо это заметно в Японии) и предпочитают не особенно активно участвовать в процессе. Поэтому мы собирали данные лишь тогда, когда все присутствующие имели одинаковый статус. Нам удалось выявить так называемый «вороночный эффект».

Как видите, степень внимания слушателей в аудитории различна. В любом зале существует так называемая «зона обучения» в форме воронки. Она расширяется от центра аудитории и полностью охватывает первый ряд. Слушатели, сидящие внутри этой воронки, наиболее внимательны и активны. Они взаимодействуют с лектором и наилучшим образом усваивают полученную информацию. Те, кто не хочет принимать участия в обсуждении, предпочитают садиться в последние ряды или на боковые места. Эти слушатели настроены более негативно и всегда готовы к конфликту. Степень усвоения информации у них самая низкая. На задних рядах слушатели имеют отличную возможность вздремнуть, заняться собственными делами или просто сбежать.

Эксперимент по обучению

Мы знаем, что те, кто проявляет наименьший интерес к обучению, садятся на последние ряды или занимают боковые места. Мы провели дальнейший эксперимент с тем, чтобы выяснить, занимают ли слушатели места в соответствии со своим настроением или место, занятое слушателем, оказывает воздействие на его обучаемость. Для этого мы повесили на сиденья таблички с именами слушателей,

чтобы те не могли занять привычных мест. Мы намеренно посадили самых активных участников на боковые места и в последние ряды, а тех, кто обычно сидел в последних рядах и проявлял негативный настрой, пересадили вперед. Мы обнаружили, что негативно настроенные слушатели, оказавшись в первых рядах, начали активно участвовать в процессе и проявлять признаки заинтересованности. Те же, кто раньше сидел в первых рядах, а теперь оказался позади, заскучали и потеряли интерес к процессу. Этот эксперимент подсказывает преподавателю отличный прием: если вы хотите, чтобы человек лучше усвоил информацию, посадите его в первый ряд. Некоторые презентации и семинары проводятся с малым количеством участников, которых рассаживают подковой или открытым квадратом, чтобы все присутствующие оказались в первом ряду. Такое размещение облегчает зрительный контакт, а также стимулирует активное участие в процессе.

..... *Принятие решения за обедом*

Принимая во внимание все то, что было сказано о территории и о воздействии квадратных, прямоугольных и круглых столов, давайте поговорим о том, как можно добиться благоприятного решения от человека, пригласив его в ресторан.

Если за обедом вы собираетесь говорить о делах, советуем вам завершить переговоры до того, как будет подано первое блюдо. За едой беседа обычно переходит на общие темы, а спиртное вообще туманит разум. После еды кровь оттекает от мозга и направляется к желудку, чтобы облегчить процесс пищеварения. В таком состоянии людям становится труднее отчетливо мыслить. Хотя некоторые мужчины умеют этим пользоваться на свиданиях, но в деловой обстановке подобные обстоятельства равносильны катастрофе. Излагайте свои предложения, пока присутствующие достаточно активны.

.....
*Никто не принимает решения с полным
 ртом.*

Сотни тысяч лет назад первобытный человек возвращался с добычей в конце дня, и все племя от души наедалось в глубине пещеры. У входа горел костер, отпугивающий хищников и согревающий всю пещеру. Первобытные люди сидели спиной к стенам пещеры, чтобы никто не набросился на них сзади, пока они поглощены едой. Тишину пещеры нарушали только чавканье, урчание, хруст костей да потрескивание огня. Древний обычай поедания пищи возле открытого огня на закате дня сохранился и до наших дней. Вспомните веселые барбекю на лужайке или торжественные ужины. Современный человек на подобных мероприятиях ведет себя точно так же, как его первобытный предок сотни тысяч лет назад.

Вернемся же к нашему ресторану. Чтобы вы смогли получить благоприятный ответ, ваш собеседник должен расслабиться и снять оборонительные барьеры. Что же нужно сделать? Вспомните все то, что мы вам только что рассказали о первобытном человеке. Ведь мы изложили вам несколько основных правил, которых и следует придерживаться.

Во-первых, обедая дома или в ресторане, посадите своего собеседника спиной к стене или ширме. Исследования показывают, что, когда человек сидит спиной к открытому пространству, у него учащаются дыхание и сердцебиение, повышается кровяное давление, увеличивается частота мозговых волн. Особенно ярко проявляются эти симптомы в тех случаях, когда за спиной человека часто ходят. Напряженность еще более возрастает, если человек сидит спиной к открытой двери или окну, расположенному на уровне пола. Если вы хотите вывести собеседника из состояния равновесия, сажайте его именно так, но помните, что благоприятного ответа вам в этом случае не дождать-

ся. Для того чтобы ваш собеседник расслабился, в зале должна играть приглушенная музыка. Неяркий, рассеянный свет также оказывает успокаивающее воздействие. В дорогих ресторанах возле входа часто устанавливают камин или имитацию камина, создавая впечатление костра, пылающего у входа в первобытную пещеру. Лучше всего выбрать круглый столик. Посадите собеседника так, чтобы от остальных клиентов его скрывала ширма, колонна или большое растение. Это позволит вам полностью завладеть вниманием своего гостя.

Дорогие рестораны отлично знают все эти правила и беззастенчиво пользуются ими, чтобы вытрясти побольше денег из посетителей за вполне заурядную пищу. А мужчины постоянно попадаются на эту уловку и готовы платить за романтическую атмосферу. В подобных обстоятельствах добиться благоприятного решения гораздо легче, чем в ресторане, залитом ярким светом, под звяканье ножей и вилок.

..... РЕЗЮМЕ

Рассадка за столом не должна быть случайной. Посадив определенных людей в определенных местах, вы можете в значительной степени повлиять на исход встречи. Когда в следующий раз вы отправитесь на встречу с кем-либо, спросите у себя, на кого вы хотите повлиять и где лучше всего расположиться для того, чтобы достичь этой цели. Кто из присутствующих будет противоречить вам? Если на встрече не будет общепризнанного лидера, кто решится занять ведущее место, чтобы наделить себя наибольшей властью? Если вы хотите контролировать ход процесса, где вам следует сесть? Ответы на эти вопросы помогут вам лучше спланировать свою стратегию и действительно получить контроль над ситуацией. И тогда окружающие не смогут подавить вас и навязать вам свою волю.

*Собеседования,
силовые игры
и офисная
..... политика*



Адам вышел из комнаты для собеседований, считая, что он полностью провалился. Что же он сказал не так? А может быть, им не понравился его шоколадно-коричневый костюм, козлиная бородка, серьга в ухе и раздутый портфель? Или он сел не в то кресло?

Б

ольшинство собеседований при приеме на работу оканчиваются неудачей. Исследования показывают, что результат подобных мероприятий во многом зависит от того, понравился ли претендент человеку, проводящему собеседование. Большую часть фактической информации сотрудники кадровых служб получают из резюме претендентов, но о ней часто забывают в процессе личного общения. Самое главное — это то впечатление, которое кандидат произведет на того, кто проводит собеседование.

.....
Первые впечатления — это как любовь с первого взгляда, только в деловой обстановке.

Профессор Франк Берньери из Университета Толедо проанализировал поведение кандидатов на место в ходе двадцатиминутного собеседования. После собеседования ин-

тервьюерам было предложено оценить каждого кандидата по таким качествам, как честолобие, интеллигентность и компетентность. Затем первые 15 секунд видеозаписи каждого собеседования были продемонстрированы независимым наблюдателям. Оказалось, что впечатления, полученные за 15 секунд, полностью совпали с впечатлениями интервьюеров. Это исследование убедительно доказывает, что на собеседовании все зависит от первого впечатления. Ваша внешность, рукопожатие и первые сигналы языка телодвижений являются ключевыми факторами, определяющими исход собеседования.

..... *Почему Джеймс Бонд выглядит спокойным, уверенным в себе и собранным?*

Лингвистические исследования показывают прямую связь между статусом человека и его словарным запасом. Чем выше положение человека, тем лучше он формулирует свои мысли и строит предложения. Исследования языка телодвижений показывают взаимосвязь между тем, как человек формулирует свои мысли, и его жестами. Человек, занимающий высокое положение, пользуется по преимуществу словами. Менее образованный и опытный человек больше полагается на жесты, чем на слова. У него просто не хватает слов, и ему приходится заменять их жестами. Чем выше социально-экономическое положение человека, тем меньше он жестикулирует и тем меньше телодвижений совершает.

Специальный агент Джеймс Бонд довел этот принцип до совершенства. Он почти не жестикулирует, особенно в трудных обстоятельствах. Когда плохие парни его запугивают, оскорбляют или пытаются пристрелить, он остается практически неподвижным и говорит короткими предложениями, не выдавая своих эмоций.

Джеймс Бонд так спокоен, что может заняться любовью сразу же, как только пристрелит десяток злодеев.

Люди, занимающие высокое положение, всегда сохраняют спокойствие и стараются ничем не выдать собственных эмоций. Такие актеры, как Джим Кэрри, действуют абсолютно противоположным образом. Они играют почти исключительно жестами, что подчеркивает отсутствие властности в их персонажах. Чаще всего им достаются роли беспомощных, запуганных людей.

*Девять золотых правил того,
как сразу же произвести
хорошее впечатление*

Предположим, вы собираетесь на собеседование и хотите сразу же произвести хорошее впечатление. Помните, что мнение человека о вас на 90% формируется в первые четыре минуты встречи. От 60% до 80% этого впечатления базируется на невербальных сигналах.

Вот девять золотых правил того, как сразу же произвести хорошее впечатление.

1. В приемной

При возможности снимите верхнюю одежду и оставьте ее в приемной. Не входите в кабинет увешанным сумками и одеждой. Вы будете выглядеть неуклюжим и неловким. В приемной стойте, не садитесь. Секретарь будет настаивать, чтобы вы присели. Сев, вы исчезнете из поля его зрения, и о вас могут забыть. Стойте, заложив руки за спину (уверенность), медленно покачиваясь вперед и назад (уверенность, способность контролировать ситуацию) или сложив ладони в



«шпиль». Такие сигналы будут постоянно напоминать секретарю о том, что вы здесь и по-прежнему ждете. Но не советуем вести себя подобным образом в налоговой инспекции.

2. Вход

Входя в кабинет, вы сразу же даете понять, на какое отношение рассчитываете. Когда секретарь сообщает вам, что вы можете войти, входите сразу же, без промедлений. Не стойте в дверном проеме, как нашкодивший школьник, ожидающий у кабинета директора школы. Входя в кабинет, не меняйте скорость. Не уверенные в себе люди двигаются с разной скоростью и слегка шаркают ногами.

3. Приближение к столу хозяина кабинета

Даже если хозяин кабинета разговаривает по телефону, роется в ящике стола или завязывает шнурки, подходите к его столу спокойно и уверенно. Портфель или папку держите опущенными. Пожмите руку хозяину кабинета и сразу же садитесь. Покажите собеседнику, что вы привыкли посещать подобные кабинеты и не собираетесь дожидаться. Те, кто входит медленно, сразу дают понять, что располагают временем, что не заинтересованы в своей работе и что им нечем заняться. Такие манеры подходят миллионерам на покое или жителям Флориды или Квинсленда, но только не тем, кто хочет произвести впечатление энергичного, способного, полного сил человека. Если вы хотите привлечь к себе внимание и произвести хорошее впечатление, ходите решительно, со средней скоростью и не тяните kota за хвост.

4. Рукопожатие

Ваша ладонь должна быть выпрямлена. Пожимайте руку с той же силой, что и собеседник. Пусть собеседник решит, когда следует завершить рукопожатие. Входя, отступите

чуть влево, чтобы при рукопожатии собеседник не мог перевести вашу руку в положение ладонью вверх. Никогда не пожимайте руку через стол. Дважды повторите имя собеседника в течение первых 15 секунд встречи. Никогда не говорите дольше 30 секунд.

5. Посадка

Если вам предложили сесть в низкое кресло напротив собеседника, развернитесь на 45 градусов, чтобы не оказаться в положении провинившегося подчиненного. Если кресло развернуть не удастся, развернитесь всем корпусом.

6. Размещение

Если вам предложили сесть в неформальной зоне кабинета, например за кофейным столиком, это хороший знак, поскольку 95% отказов выносятся из-за рабочего стола. Никогда не садитесь на низкий диван, где можно полностью утонуть. Вы же не хотите, чтобы собеседник видел только два гигантских колена, над которыми возвышается крохотная голова. Если другого выхода нет, присядьте на край, чтобы иметь возможность контролировать сигналы языка телодвижений и жесты. Разверните корпус на 45 градусов в направлении собеседника.

7. Жестикуляция

Спокойные, собранные, уверенные в себе и умеющие контролировать собственные эмоции люди совершают четкие, простые, осознанные движения. Люди, занимающие высокое положение, жестикулируют меньше, чем те, чей статус значительно ниже. Это старинное правило: те, кто наделен властью, двигаться не обязаны. Помните, что в Восточной Европе жестикулируют предплечьями, тогда

как на Западе и в странах Южной Европы жесты совершают всей рукой и плечом. Копируйте жесты и выражение лица собеседника, но в разумных пределах.

8. Дистанция

Уважайте личное пространство собеседника. В первые минуты встречи это пространство может быть довольно значительным. Если вы подойдете слишком близко, собеседник откинется на спинку кресла, отклонится назад или начнет совершать повторяющиеся жесты, например барабанить пальцами по столу. Как правило, к знакомым людям можно подходить более близко, от посторонних же лучше держаться подальше. Работая с женщинами, мужчины приближаются к ним довольно близко. Женщины же предпочитают держаться подальше от мужчин, с которыми работают. Люди одного возраста приближаются друг к другу ближе, чем к более старшим или младшим.

9. Уход

Спокойно и уверенно соберите свои вещи. При возможности пожмите руку собеседнику, повернитесь и выйдите. Если, когда вы входили, дверь была закрыта, закройте ее за собой. Люди всегда смотрят вам в спину. Если вы мужчина, не забудьте тщательно почистить обувь, в том числе и задники. Многие мужчины этим пренебрегают, а женщины подобного промаха не прощают. Когда женщина собирается уходить, она бессознательно направляет ступню в сторону двери, начинает одергивать одежду и поправлять волосы, чтобы прилично выглядеть, повернувшись к хозяину кабинета спиной. Как уже упоминалось раньше, скрытая камера показывает, что в спину уходящей женщине смотрят все без исключения — нравится вам это или нет. Подойдя к двери, обернитесь и улыбнитесь. Гораздо лучше, если человек запомнит вашу улыбку, а не ваш зад.

Когда вас заставляют ждать

Если вас заставляют ждать более 20 минут, это означает, что будущий собеседник не отличается организованностью или просто хочет сразу же поставить вас на место. Заставлять человека ждать — это эффективный способ понизить его статус и повысить статус собственный. То же самое происходит в очереди в ресторан или в кино. Все убеждены в том, что ждать стоит, иначе кто стал бы дожидаться?

Всегда берите с собой книгу, карманный компьютер, ноутбук или бумажную работу. Тем самым вы покажете, что у вас тоже есть дела и вы не любите тратить время попусту. Когда человек, заставивший вас ждать, наконец вас примет, предоставьте ему возможность говорить первым. Медленно оторвитесь от работы, поднимите голову и поприветствуйте его. Затем спокойно и уверенно соберите свои вещи. Еще один хороший прием — взять с собой финансовые документы и калькулятор. Когда вас позовут в кабинет, скажите: «Одну минутку, я только закончу эти вычисления». Можно также вести разговоры по мобильному телефону. Подобные действия сразу же дают понять, что вы — занятой человек и не терпите неорганизованности. Если вы подозреваете, что собеседник просто ведет силовую игру, заранее договоритесь о том, чтобы во время встречи вам кто-нибудь позвонил. Ответьте на звонок, упомяните крупную сумму денег, назовите одно-два известных имени, сообщите звонящему, что вы не любите ждать, и попросите его перезвонить при первой же возможности. Завершите разговор, извинитесь перед собеседником и продолжайте, словно ничего не случилось. Этот прием сработывал у Джеймса Бонда. Сработает он и у вас.

Если в кабинете во время встречи зазвонит телефон или войдет третий человек и начнет долгий разговор, возьмите свою книгу или работу и погрузитесь в чтение. Это обеспечит вам определенную приватность и даст по-

нять собеседнику, что вы не любите даром тратить время. Если вы чувствуете, что собеседник делает это намеренно, достаньте собственный мобильный телефон и сделайте несколько важных звонков относительно того, о чем вы уже говорили ранее.

..... *Имитируй, пока не научишься
по-настоящему*

Если вы не подносите руки к лицу и разговариваете, используя сигналы открытости, означает ли это, что вы смело можете лгать и никто об этом не догадается? Не всегда, так как даже в открытой позиции у лгущего человека потеют ладони, краснеют щеки и сужаются зрачки. Самые опытные лжецы — это те, кто может полностью войти в роль и сам поверить в собственную ложь. Лучше всего это удается профессиональным актерам, и лучшие из них удостоиваются Оскара. Хотя мы вовсе не считаем, что вы будете откровенно лгать, но все же советуем вам попрактиковаться в позитивных сигналах, о которых рассказывалось в этой книге. Они должны стать для вас второй натурой. Позитивные сигналы будут служить вам верой и правдой всю вашу жизнь.

Ученые доказали, что вполне можно имитировать определенные действия с тем, чтобы овладеть ими в полной мере. Они проводили опыты над птицами. У многих видов птиц доминирующие самцы имеют более темное оперение. Темные птицы первыми получают пищу и самок. Исследователи брали более слабых птиц со светлым оперением и окрашивали их в темные цвета. Тем самым слабая птица как бы заявляла остальным, что она является доминирующей. Но ее обман тут же раскрывался, поскольку окрашенные птицы продолжали вести себя робко и посылали подчиненные сигналы языка телодвижений.

Во время другого опыта птиц не только окрашивали, но и вводили им тестостерон. Под действием гормона поведение птиц менялось. На этот раз «лжецов» никто не разгадывал, поскольку они вели себя в соответствии с цветом собственного оперения. Это еще раз доказывает, что если вы тщательно отрепетируете роль уверенного в себе, компетентного человека, то на собеседовании сможете произвести нужное впечатление и окружающие станут воспринимать вас всерьез.

Семь простых способов внушить к себе уважение

1. Проводите встречи стоя

Проводите короткие совещания стоя. Исследования показывают, что в таком положении беседы обычно оказываются значительно короче. Человек, который проводит важный разговор стоя, тем самым повышает свой статус в глазах собеседников. Вставая, когда в ваш кабинет входят коллеги, вы сможете значительно экономить время. Не стоит размещать стулья для посетителей в своей рабочей зоне. В положении стоя решения принимаются быстрее. Собеседники не станут попусту тратить ваше время, задавая незначачие вопросы, например: «Как дела дома?»

2. Усаживайте конкурентов спиной к двери

Как уже говорилось ранее, человек очень неуверенно чувствует себя, сидя спиной к открытому пространству. В такой ситуации у человека повышается кровяное давление, учащаются сердцебиение и дыхание. Организм начинает готовиться к нападению сзади. Если вы хотите повлиять на собеседника, посадите его спиной к двери.

3. Складывайте пальцы

Люди, которые держат руки ниже уровня подбородка и при этом складывают пальцы, привлекают к себе наибольшее внимание. Раскрытые пальцы и руки, поднятые выше уровня подбородка, воспринимаются как менее авторитетные и властные.

4. Не прижимайте к себе локти

Сидя в кресле, не прижимайте к себе локти. Смело опирайтесь на подлокотники. Робкие, запуганные люди всегда прижимают локти, чтобы защититься от возможного нападения. Подобный жест всегда истолковывается как проявление страха.

5. Используйте выразительные слова

Ученые из Университета Калифорнии установили, что наиболее мощными словами в разговоре являются следующие: открытие, гарантии, любовь, доказано, результаты, сэкономить, легко, здоровье, деньги, новый, безопасность и вы. Постарайтесь использовать их как можно чаще. Новые результаты, которые вы получите, открыв для себя эти доказанно влиятельные слова, гарантируют вам любовь и здоровье, а также помогут сэкономить деньги. Они абсолютно безопасны и просты в использовании.

6. Носите небольшой, тонкий портфель

Тонкий портфель с кодовым замком — это неизменная принадлежность властного человека, который думает только о главном. Детали его не интересуют. Огромные, набитые бумагами портфели носят те, кто выполняет всю работу. Кроме того, окружающие воспринимают владельцев таких портфелей как неорганизованных, неопытных людей, не умеющих выполнять работу в срок.

7. Следите за пуговицами на пиджаке собеседника

Анализ видеозаписей конфликтных ситуаций между профсоюзами и крупными корпорациями показывает, что согласие чаще всего достигается, когда противники расстегивают пиджаки. Люди, которые скрещивают руки на груди, чаще всего держат пиджаки застегнутыми. При этом они настроены более негативно. Когда человек во время совещания расстегивает пиджак, вы сразу же можете предположить, что настроение его становится более позитивным.

РЕЗЮМЕ

Прежде чем отправляться на важное собеседование или встречу, пять минут посидите и мысленно отрепетируйте все вышеописанные приемы. Постарайтесь овладеть ими в полной мере. Когда вы будете отчетливо представлять себе эти приемы, то сможете в нужный момент ими воспользоваться. Уверяем вас, реакция окружающих окажется абсолютно предсказуемой.

Офисные силовые игры

Вам никогда не доводилось ощущать на собеседовании при приеме на работу полную беспомощность? Человек, проводящий собеседование, выглядит огромным и подавляющим, а вы чувствуете себя маленьким и незначительным. Скорее всего, это происходит потому, что кабинет обставлен соответствующим образом. Хозяин продуманно расставил мебель с тем, чтобы повысить собственный статус и одновременно с этим понизить статус посетителя. Мы с вами уже убедились, что расстановка мебели и занимаемые хозяином и посетителем места заметно влияют на атмосферу кабинета.

На статус человека влияют три фактора: размер кресла и его аксессуаров, высота кресла от пола и расположение кресла относительно другого человека.

1. Размер кресла и аксессуары

Высота спинки кресла может повысить или понизить статус человека. Чем выше спинка кресла, тем выше статус у того, кто в этом кресле сидит. Короли, королевы, папы римские и другие высокопоставленные особы сидели на тронах с очень высокими спинками. Порой высота спинки достигала двух с половиной метров. Такие кресла сразу же подчеркивали высокий статус их владельца относительно окружающих. Менеджеры старшего звена обычно сидят в кожаных креслах с высокими спинками. Кресла же для посетителей имеют более низкие спинки. Как вы думаете, величественно ли выглядела бы королева, если бы ей пришлось сидеть на маленькой табуреточке?

Вращающиеся кресла также повышают статус своих владельцев по сравнению с обычными. Они дают человеку свободу движений даже в ситуации повышенного давления. Фиксированные кресла остаются неподвижны, и эту неподвижность приходится компенсировать жестами, выдающими настроение и чувства человека. Повышают статус человека также кресла с подлокотниками, с откидывающимися назад спинками и кресла на колесиках.

2. Высота кресла

В главе 16 мы с вами уже говорили о роли высоты сиденья. Если сиденье вашего кресла расположено выше от пола, чем сиденье кресла собеседника, это сразу же повышает ваш статус. Руководители рекламных агентств часто сидят на высоких креслах с высокими спинками, а сиденья кресел для посетителей опускают значительно ниже. В результате посетители сразу же оказываются в оборонительной позиции.

3. Расположение кресел

Как уже упоминалось ранее, наивысший статус хозяин кабинета приобретает, если его кресло стоит напротив посетителя, то есть в сопернической позиции. Чаще всего

кресло для посетителей устанавливается максимально далеко от стола хозяина, в социальной или публичной территориальной зоне, что сразу же понижает статус посетителя.

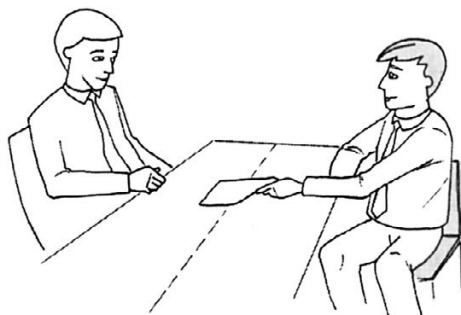
Как изменить территориальное деление стола

Когда люди сидят напротив друг друга за столом, они подсознательно делят стол на две равные зоны. Каждый воспринимает ближнюю к нему половину стола как собственную, и любое нарушение границы человека раздражает.

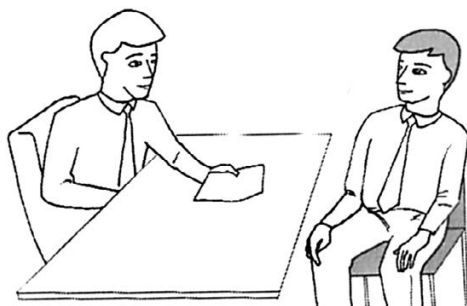
Однако порой бывает сложно или невозможно занять угловое положение. Предположим, что у вас есть папка, книга, бумаги или образцы, которые вам нужно показать человеку, сидящему за прямоугольным столом. Ваша задача — занять наиболее выгодное для презентации положение. Сначала положите свой предмет на стол. Ваш собеседник либо наклонится, чтобы рассмотреть его, либо перенесет его на свою сторону, либо вернет его обратно на вашу территорию.

Если собеседник наклонится посмотреть на предмет, но не возьмет его, можете проводить презентацию с прежнего места, поскольку вас не приглашают перейти на другую сторону стола. В таком случае развернитесь под углом 45 градусов и продолжайте. Если собеседник перенесет предмет на свою сторону, это даст вам возможность попросить разрешения перейти на территорию собеседника и занять угловую позицию или позицию сотрудничества.

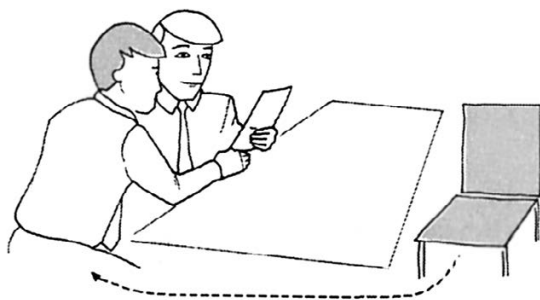
Если же собеседник возвращает предмет на вашу территорию, оставайтесь на своей стороне. Никогда не вторгайтесь на территорию другого человека, если не получите вербального или невербального разрешения на подобные действия. Иначе вы настроите собеседника против себя.



Бумага находится на зоне разделения территорий



Перенесение предмета на свою территорию
говорит о невербальном согласии с предложением



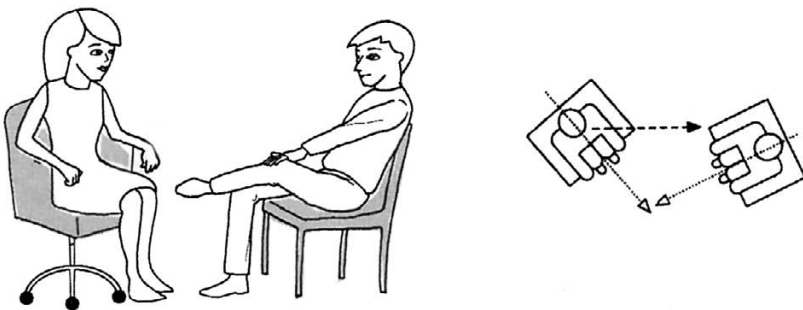
Невербальное согласие на вторжение в свое пространство

Ведение переговоров в положении сидя

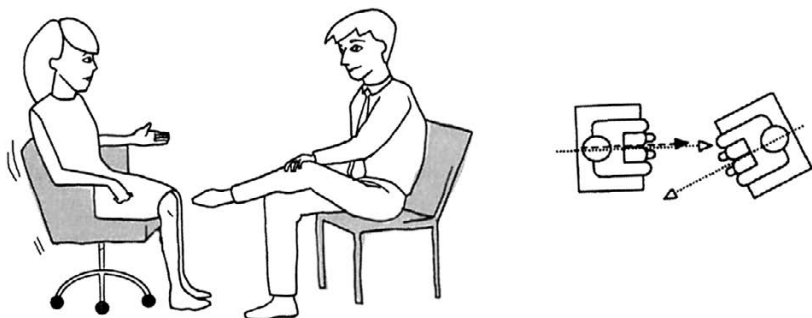
Давайте рассмотрим следующую ситуацию: вы — руководитель, и вам предстоит проконсультировать подчиненного, не справляющегося с работой. Вы чувствуете, что вам необходимо задать прямые вопросы и получить на них прямые ответы. В такой ситуации подчиненный может почувствовать себя под давлением. В то же время вы хотите показать подчиненному то, что вы ему сочувствуете и порой согласны с его мыслями и действиями.

Сейчас мы с вами не будем говорить о постановке вопросов, а сосредоточимся только на языке телодвижений. Предположим, что встреча будет проходить в вашем кабинете. Подчиненный будет сидеть в кресле с фиксированными ножками и без подлокотников, что заставит его жестикулировать. По жестам вы сможете понять его чувства и эмоции. Сами же вы будете сидеть во вращающемся кресле с подлокотниками, что позволит вам сократить собственную жестикуляцию и даст определенную свободу перемещения.

Вы можете использовать три основные угловые позиции. Как и в положении стоя, образуйте открытый треугольник. Разместите кресла под углом 45 градусов относительно друг



В начале встречи кресла расположены под углом 45 градусов относительно друг друга. Такое расположение способствует созданию спокойной, неформальной атмосферы



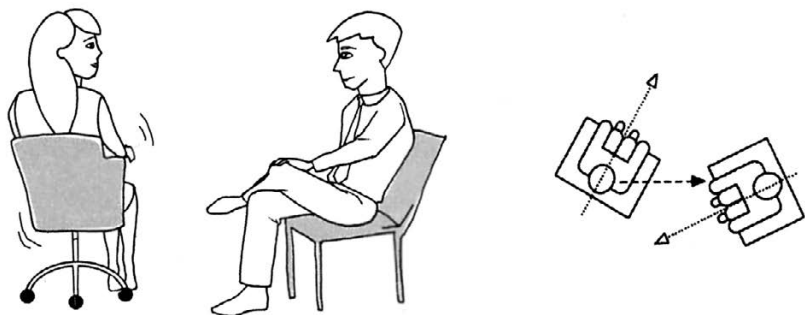
Расположение напротив друг друга говорит о том, что к разговору следует отнестись серьезно

друга. Это сразу же создаст неформальную, спокойную атмосферу, идеально подходящую для консультации.

Вы можете невербально выразить согласие с подчиненным, копируя его движения и жесты. Как и в положении стоя, ваши тела будут направлены в некую третью точку, вершину треугольника, что выражает согласие.

Развернув свое кресло так, чтобы оказаться напротив собеседника, вы невербально дадите понять, что вам нужны прямые ответы на прямо поставленные вопросы.

Развернувшись на 45 градусов от собеседника, вы можете ослабить давление. Это оптимальная поза, в которой



Разворот на 45 градусов от собеседника

можно задавать деликатные или смущающие собеседника вопросы, давая ему возможность отвечать на них, не ощущая давления с вашей стороны.

Как обустроить кабинет

Дочитав до этого места, вы, наверное, уже поняли, как следует обставить свой кабинет, чтобы повысить свой статус, обрести контроль или, напротив, создать неформальную, дружескую атмосферу. Вот небольшое исследование, которое мы провели, переоборудовав кабинет менеджера так, чтобы ему стало легче общаться с подчиненными.

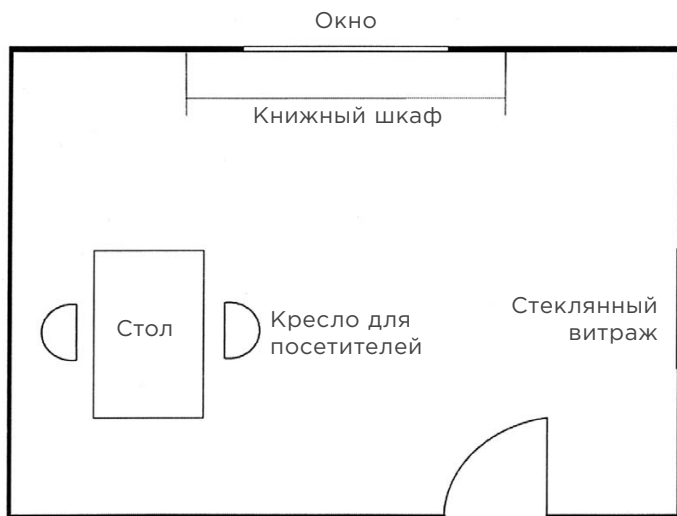
Джон работал в крупной финансовой компании. Он занимал довольно высокое положение и имел личный кабинет. Через несколько месяцев Джон почувствовал, что подчиненные не любят обращаться к нему. Его отношения с коллегами стали напряженными, и ситуация еще больше обострилась в его кабинете. Джону стало трудно заставлять подчиненных выполнять свои приказы. Подчиненные начали шептаться у него за спиной. Мы заметили, что, заходя в кабинет Джона, почти все настраивались очень враждебно.

Сейчас мы не станем говорить о профессиональных качествах Джона и сосредоточимся только на невербальных аспектах проблемы. Вот что мы обнаружили в кабинете.

1. Кресло посетителя было расположено в сопернической позиции относительно кресла Джона.
2. Стены кабинета были глухими, за исключением окна и прозрачного витража, через который Джон мог видеть общий зал, а сотрудники могли видеть его. То, что сотрудники всегда могли видеть Джона, заметно понижало его статус и повышало статус подчиненного, сидящего в кресле для посетителей, так как его было видно только со спины, то есть для остальных сотрудников он оказывался на начальственном месте.

3. Стол Джона был закрыт спереди. Нижняя часть его тела оставалась невидимой, и подчиненные не могли по ее сигналам определить его настроение.
4. Кресло посетителей было расположено таким образом, что подчиненный оказывался спиной к открытой двери.
5. Джон часто садился в позу «катапульты» или закидывал ноги на подлокотник кресла в присутствии подчиненных.
6. У Джона было вращающееся кресло с высокой спинкой и подлокотниками. Посетители же сидели на стуле с фиксированными ножками, с низкой спинкой и без подлокотников.

С невербальной точки зрения кабинет Джона был просто чудовищем. Каждый, кто входил сюда, сразу же ощущал недружелюбную атмосферу, в нем царящую. Мы постарались сделать кабинет Джона более дружелюбным и располагающим к общению. Что же мы сделали?



Первоначальный вид кабинета Джона

1. Стол Джона мы перенесли к стеклянному витражу, благодаря чему его кабинет стал выглядеть больше. Кроме того, он стал сразу же виден тем, кто входил в его кабинет. Теперь входящих приветствовал сам Джон, а не его стол.
2. Кресло для посетителей мы переставили в угловое положение, что сделало общение более открытым. Угол стал выполнять роль частичного барьера, вселяя уверенность в недостаточно уверенных в себе подчиненных.
3. Стеклянный витраж мы прикрыли зеркальной пленкой. Теперь Джон мог видеть подчиненных, а подчиненные перестали видеть его. Это повысило статус Джона, обеспечило безопасность его территории и создало более интимную атмосферу внутри кабинета.
4. В углу кабинета мы установили низкий круглый стол с тремя одинаковыми вращающимися креслами вокруг него. Здесь можно было проводить неформальные совещания.



Измененная обстановка кабинета

5. Изначально посетителю отводилась половина стола Джона. Теперь же Джон мог предъявлять права на весь стол.
6. Джон научился сидеть в открытой позиции. Мы посоветовали ему складывать ладони в «шпиль» и сознательно пользоваться жестами во время разговоров с подчиненными.

Каковы же были результаты? Отношения между Джоном и подчиненными заметно улучшились. Джона стали считать общительным человеком, с которым приятно работать.

Вам необходимо поднять собственный статус в глазах окружающих и повысить эффективность общения. Не забывайте о важности невербальных сигналов в рабочей и домашней обстановке. К сожалению, большинство кабинетов обставляется так, как был обставлен кабинет Джона до наших рекомендаций. Это объясняется тем, что обстановкой занимаются дизайнеры интерьеров, а не психологи, понимающие природу взаимодействия между людьми. Негативные невербальные сигналы принимаются во внимание очень редко, а ведь люди тонко их чувствуют на подсознательном уровне.

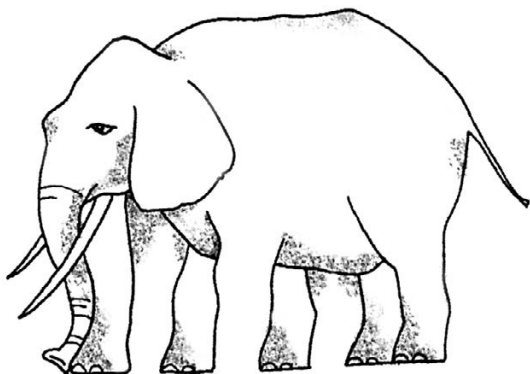
Изучите обстановку собственного кабинета и при необходимости осуществите позитивные перемены.

..... РЕЗЮМЕ

Помните, что вы всегда можете управлять силовыми играми внутри офиса и даже планировать их заранее. Адам не знал, что в странах Запада женщины терпеть не могут мужчин в шоколадно-коричневых костюмах и с козлиными бородами, даже если этого требует мода. Подсознательно подобный образ ассоциируется с сатаной. А серьга в ухе и набитый бумагами раздутый портфель... Что ж, такие предметы на собеседовании может позволить себе только человек, не имеющий ни малейшего представления о языке телодвижений.

⋮ Г Л А В А 19 ⋮

Подведем
..... итоги



П

осмотрев на этот рисунок, вы сразу же поймете, что перед вами слон. Только присмотревшись, вы заметите, что слон нарисован неправильно. Когда люди смотрят на окружающих, они сразу же улавливают общее настроение, а мелкие детали становятся очевидными, только когда на них укажут. То же самое происходит с языком телодвижений. Общение с помощью языка телодвижений осуществляется в течение миллиона лет, но лишь недавно ученые начали внимательно изучать эту науку.

Сегодня все больше людей открывает для себя язык телодвижений. Этот предмет входит в программу обучения и деловой переподготовки во всем мире.

Заключительная глава нашей книги посвящена общению в деловой и неформальной обстановке. Мы дадим вам возможность проверить, насколько хорошо вы научились читать невербальные сигналы. Прежде чем прочесть замечания, внимательно изучите каждый рисунок и выявите понятные вам сигналы языка телодвижений. Начисляйте себе по очку за каждый замеченный крупный сигнал, а в

конец упражнения подведите итоги. Вы поразитесь тому, насколько улучшилась ваша восприимчивость.

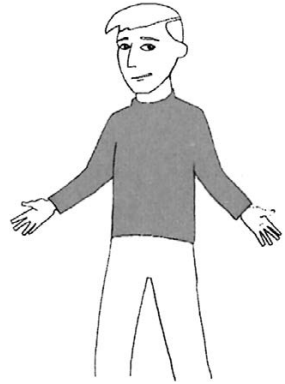
Помните, что в этом упражнении мы анализируем жесты, изолированные друг от друга. В реальной же жизни вам придется анализировать цепочки жестов, учитывать контекст и национальные традиции.

..... *Насколько хорошо вы научились читать между строк?*

1. *Какие три сигнала вы видите на этом рисунке?*

Ответы

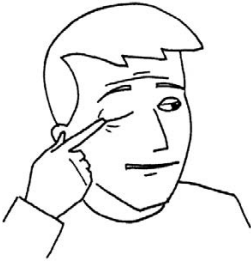
Это хороший пример цепочки открытости. Ладони человека полностью раскрыты в жесте подчиненности, пальцы расставлены, что придает жесту дополнительную убедительность и говорит об отсутствии агрессии. Человек полностью раскрылся, показывая, что ему нечего скрывать. Этот мужчина демонстрирует полную открытость и отсутствие угрожающих намерений.



2. *Какие пять сигналов вы видите на этом рисунке?*

Ответы

Это классическая цепочка обмана. Человек потирает глаз, смотрит в сторону, его брови подняты, что говорит о недоверии. Его голова повернута от



собеседника и слегка опущена — это говорит о негативном отношении. Кроме того, он неискренне улыбается сжатыми губами.

3. *Какие три сигнала вы видите на этом рисунке?*

Ответы

Здесь налицо явное несовпадение жестов. Человек делает вид, что уверенно улыбается, но при этом одной рукой он защищает корпус, якобы поправляя часы. Тем самым образуется частичный барьер. Его улыбка явно выражает страх. Можно сделать вывод о том, что он не уверен в себе или ощущает неуверенность в незнакомой обстановке.



4. *Какие пять сигналов вы видите на этом рисунке?*



Ответы

Эта женщина не одобряет человека, на которого смотрит. Она не поворачивает к нему ни голову, ни весь корпус, а смотрит на него искоса. Ее голова слегка опущена (неодобрение), брови нахмурены (гнев), руки скрещены на груди (оборона). Уголки рта также слегка опущены.

5. *Какие четыре сигнала вы видите на этом рисунке?*

Ответы

Здесь очевидны доминантность, превосходство и территориальность. Поза «катапульты» показывает уверенность в себе и превосходство. Ноги на столе — это заявка на тер-



риторию. Кроме того, высокий статус этого мужчины подчеркивает кресло с высокой спинкой, подлокотниками, колесиками и другими аксессуарами. Мужчина сидит в оборонительно-сопернической позе.

6. Какие три сигнала вы видите на этом рисунке?



Ответы

Ребенок кладет руки на бедра, чтобы казаться больше и агрессивнее. Подбородок выставлен вперед (вызов), рот широко раскрыт так, что видны зубы (агрессия). Точно так же ведут себя животные перед падением.

7. Какие пять сигналов вы видите на этом рисунке

Ответы

Настроение мужчины, изображенного на этом рисунке, можно описать одним словом — негативное. Папка используется в



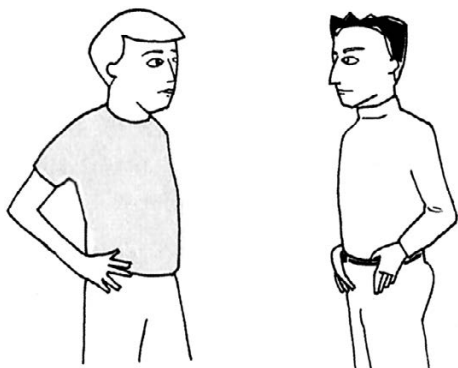
качестве барьера, руки и ноги скрещены, что выдает нервозность и оборонительное настроение. Пиджак застегнут, а темные очки скрывают глаза. Собеседник не может уловить сигналы зрачков.

Принимая во внимание то, что люди формируют представление о человеке в первые четыре минуты встречи, маловероятно, чтобы этот мужчина внушил к себе доверие и симпатию.

8. *Какие шесть сигналов вы видите на этом рисунке?*

Ответы

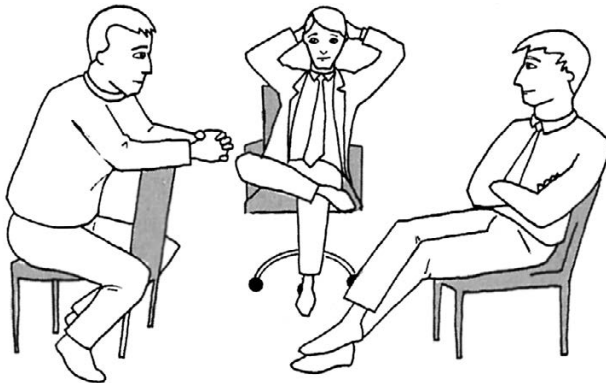
Оба мужчины используют жесты агрессии и готовности. Мужчина, стоящий слева, положил руки на бедра, а тот, что стоит справа, засунул большие пальцы за ремень. Мужчина слева менее агрессивен, поскольку он слегка отклонился от собеседника. Тот же, кто стоит справа, принял угрожающую позу, так как его корпус развернут по направлению к собеседнику, а спина выпрямлена. Выражение лица вполне соответствует общему настроению: уголки рта опущены.



9. *Какие тринадцать сигналов вы видите на этом рисунке?*

Ответы

Мужчина, сидящий слева, оседлал стул, пытаясь получить контроль над дискуссией или подавить того, кто сидит справа. Он смотрит прямо на мужчину, сидящего справа. Кроме того, он сцепил пальцы и соединил ступни под стулом, что говорит о подавленности и нервозности. Похоже, ему не удастся отстоять свою точку зрения. Мужчина в центре ощущает свое превосходство, о чем говорит поза «катапульты». Он сложил ноги четверкой, что выдает соперническое настроение. Его кресло говорит о более высоком статусе, так как оно имеет колесики, у него более высокая спинка и есть подлокотники. Мужчина, находящийся справа, сидит на стуле низкого статуса — с фиксированными ножками, без дополнительных аксессуаров и с низкой спинкой. Он плотно скрестил руки и ноги, а его голова опущена (враждебность). Корпус этого мужчины развернут в сторону (отсутствие интереса). Мы можем с уверенностью сказать, что ему не нравится услышанное.



10. Какие четырнадцать сигналов вы видите на этом рисунке?

Ответы

Женщина демонстрирует классическую позу ухаживания. Она выставила одну ногу вперед, направив ее к мужчине, стоящему слева, что говорит о ее интересе к нему. Кроме того, она положила руку на бедро и заложила большой палец за пояс (уверенность, готовность). Куря, она демонстрирует левое запястье (чувственность). Дым ее сигареты направлен вверх (уверенность, позитивный настрой). Она также искоса посматривает на мужчину, стоящего слева, а он отвечает на ее сигналы, поправляя галстук (прихорашивание) и выставив ступню в ее направлении. Его голова поднята (наличие интереса). Мужчина в центре явно недоволен присутствием соперника. Его корпус развернут в сторону, мужчина агрессивно посматривает на соперника

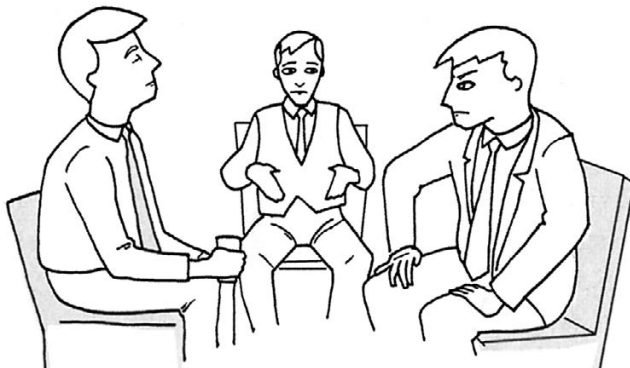


искоса. Его ладони не видны, а дым сигареты направлен вниз (негативное настроение). Кроме того, он прислонился к стене (территориальная агрессия).

11. Какие двенадцать сигналов вы видите на этом рисунке?

Ответы

Мужчина, находящийся слева, использует жесты превосходства. Он весьма высокомерен в отношении мужчины, сидящего напротив. Он использует зрительный блок, чтобы не видеть этого мужчину, его голова откинута назад, чтобы взгляд стал еще более надменным. Очевидна и оборонительная поза, поскольку колени плотно соединены, а бокал удерживается обеими руками, что образует барьер. Мужчина, сидящий в центре, исключен из разговора, поскольку собеседники смотрят друг на друга и не образуют свободного треугольника. Однако этот мужчина явно чувствует себя весьма уверенно, о чем говорят пальцы, заложённые в карманы жилета (превосходство), свободная поза и демонстрация паховой области. Мужчина, сидящий справа, наслушался достаточно. Он находится в стартовой



позиции (готовность уйти). Его ноги и корпус развернуты в сторону ближайшего выхода. Брови и уголки рта опущены, голова слегка наклонена, что выдает неодобрительное отношение.

12. Какие одиннадцать сигналов вы видите на этом рисунке?

Ответы

Мужчины, стоящие слева и справа, приняли закрытые позы. Мужчина в центре демонстрирует свое превосходство и сарказм. Он одной рукой взялся за лацкан, причем большой палец направлен вверх (превосходство). Большим пальцем другой руки он указывает на мужчину, стоящего справа (насмешка). Мужчина, стоящий слева, занял оборонительную позу. Он скрестил ноги. Но в то же время рука, заложенная за голову, говорит о самоконтроле. Он искоса смотрит на мужчину, стоящего в центре. Мужчину, стоящего справа, не волнует отношение того, кто стоит в центре.

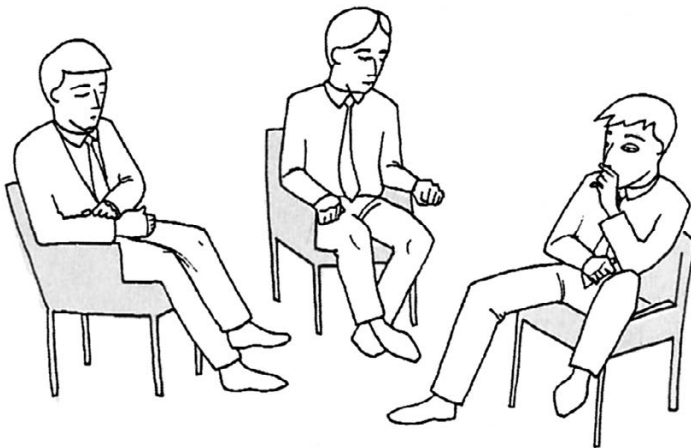


Он скрестил ноги (оборонительная позиция), скрестил руки за спиной (нежелание участвовать в разговоре) и смотрит в пол. Судя по всему, ему этот разговор порядком наскучил.

13. Какие двенадцать сигналов вы видите на этом рисунке?

Ответы

Атмосфера явно напряжена. Все трое мужчин откинулись на спинки кресел, чтобы максимально увеличить расстояние друг до друга. Основной источник проблемы — мужчина, сидящий справа, поскольку его жесты носят негативный характер. Он касается носа (обман), а правой рукой прикрывает корпус, образуя частичный барьер (оборонительная позиция). Отсутствие интереса к мнению собеседников выдает нога, заброшенная на подлокотник кресла, демонстрация паховой области и разворот корпуса от говорящего. Мужчина, сидящий слева, не одобряет сказанное тем, кто сидит справа. Он стряхивает воображаемые



пушинки с рукава (неодобрение), его ноги скрещены (оборонительная позиция), а корпус развернут от собеседника (отсутствие интереса). Мужчина, сидящий в центре, хотел бы что-то сказать, но держит свое мнение при себе. Это выдают жесты сдерживания — рука, вцепившаяся в подлокотник кресла, и скрещенные щиколотки. Он также невербально соперничает с женщиной, сидящим справа, развернувшись к нему лицом.

14. Какие восемь сигналов вы видите на этом рисунке?

Ответы

Мы видим, что мужчина, сидящий слева, и женщина копируют жесты друг друга, сидя на разных концах дивана. Парочка весьма заинтересована друг другом — об этом говорит демонстрация запястий и скрещенные ноги, направленные в сторону собеседника. Мужчина в центре улыбается сжатыми губами, пытаясь казаться заинтересованным словами своего соседа, но эта улыбка противоречит другим сигналам языка телодвижений. Его голова опущена (неодобрение), уголки рта опущены, брови нахмурены (злость). Он смотрит на мужчину, сидящего слева, искоса.



Руки и ноги мужчины, сидящего в центре, плотно скрещены (оборонительная позиция), что говорит о его резко негативном отношении к происходящему.

15. Какие пятнадцать сигналов вы видите на этом рисунке?

Ответы

Мужчина, сидящий слева, демонстрирует открытость и честность — открытые ладони, нога, выставленная вперед, поднятая голова, расстегнутый пиджак, нескрещенные руки и ноги, улыбка. К несчастью для него, женщину не слишком заинтересовала его история. Она откинулась на спинку кресла, скрестила ноги (оборонительная позиция), прикрыла корпус рукой (оборонительная позиция), сжала кулак (напряженность), опустила голову и критически подпирала подбородок рукой (критическая оценка). Мужчина, сидящий в центре, сложил ладони в «шпиль», демонстрируя уверенность в себе. Он сложил ноги «четверкой», что говорит о соперническом настрое. Можно предположить, что он настроен негативно, поскольку откинулся назад и опустил голову.

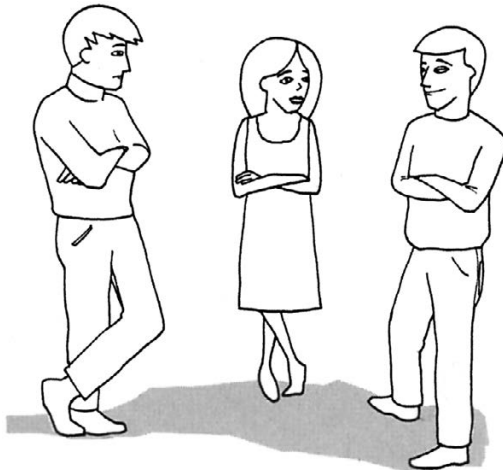


16а. Какие девять сигналов вы видите на этом рисунке?

Три следующих рисунка покажут вам типичные цепочки оборонительных и агрессивных жестов, а также жестов ухаживания.

Ответы

На первом рисунке мы видим, что все трое собеседников скрестили руки на груди. Двое из них скрестили и ноги (оборонительная позиция). Все собеседники развернуты в сторону от остальных, что говорит о том, что они встретились впервые. Мужчина справа явно заинтересован женщиной, поскольку его правая нога направлена в ее сторону. Он искоса поглядывает на нее. Его брови подняты (заинтересованность). Он улыбается. Мужчина, стоящий справа, направил верхнюю часть корпуса в сторону женщины. Она же в данный момент закрыта для обоих мужчин.



Начало разговора

166. Какие одиннадцать сигналов вы видите на этом рисунке?

Ответы

.....

.....

Женщина выпрямила ноги и стоит в позе внимания. Мужчина слева также распрямил ноги, направил одну ступню в сторону женщины (заинтересованность) и слегка наклонился в ее сторону. Он заложил пальцы за пояс, что можно рассматривать как жест соперничества в отношении мужчины, стоящего справа. В таком случае у мужчины, стоящего слева, явно агрессивные намерения в отношении другого мужчины и сексуальные в отношении женщины. Он распрямился, чтобы казаться больше. Судя по всему, его поведение испугало мужчину, стоящего справа. Он по-прежнему держит руки скрещенными. Его брови опущены (неодобрение), улыбка исчезла. Он посматривает на соперника искоса.



Пять минут спустя

16в. *Какие пятнадцать сигналов вы видите на этом рисунке?*

Ответы

.....

.....

Теперь отношения между собеседниками и их настроение окончательно прояснились. Мужчина, стоящий слева, заложил пальцы за ремень и выставил одну ногу вперед. Его корпус развернут в сторону женщины. Это явный сигнал ухаживания. Кроме того, он обхватил пальцами ремень, чтобы подчеркнуть свой жест, и еще больше выпрямился. Женщина отреагировала на ухаживание по-своему. Она явно заинтересована в собеседнике, так как распрямила руки, развернулась к нему и выставила в его направлении ступню. Кроме того, она поправляет волосы, демонстрирует запястья, поднимает грудь так, чтобы стала видна ложбинка, и улыбается. Дым ее сигареты направлен вверх



Пятнадцать минут спустя

(уверенность). Подобное положение не может радовать мужчину, стоящего справа, поскольку он почти полностью исключен из разговора. Он положил руки на бедра (агрессивная готовность) и демонстрирует паховую область, чтобы выразить свое неудовольствие.

Подводя итоги, можно сказать, что мужчина, стоящий слева, полностью завладел женским вниманием, а его соперник явно проиграл.

..... *Каковы ваши результаты?*

130–150 очков

Вы обладаете прекрасной интуицией! Вы отлично умеете общаться с окружающими, понимать их чувства и эмоции. Продолжайте в том же духе!

100–130 очков

Вы умеете общаться с людьми и, как правило, чувствуете, что происходит вокруг вас. Проявите настойчивость, практикуйтесь побольше — и из вас выйдет замечательный специалист по проведению переговоров и совещаний. Да и в личной жизни подобные навыки пригодятся.

70–100 очков

Иногда вы чувствуете отношение окружающих к разговору и друг к другу, но порой понимаете суть только через несколько дней. Вам нужно больше практиковаться в распознавании сигналов языка телодвижений.

Менее 70 очков

Вы прочли эту книгу и не смогли набрать 70 очков? Похоже, вам стоит заниматься компьютерами, бухгалтерией или работать в регистратуре, где не приходится много об-

щаться с людьми. Вернитесь к первой главе и прочтите нашу книгу еще раз. Не выходите из дома и не отвечайте на телефонные звонки.

РЕЗЮМЕ

Исследования показывают, что, изменив сигналы языка телодвижений, вы можете кардинальным образом изменить свою жизнь. Вы сможете менять настроение перед выходом в свет, станете более уверенным на работе, к вам будут прислушиваться, вас полюбят. Изменив сигналы языка телодвижений, вы по-иному станете общаться с теми, кто вас окружает, и тогда они тоже изменят свое отношение к вам.

Впервые начав осознавать сигналы языка телодвижений, вы почувствуете себя некомфортно и неуверенно. Вы будете осознавать практически каждое свое движение и выражение лица, вас поразит то, как много жестов вы совершаете и как много жестов совершают окружающие. Помните, что большинство людей абсолютно не осознают движений собственного тела. Они слишком заняты тем, чтобы произвести впечатление, и не думают о том, что делает их тело. Сначала вам будет неудобно раскрывать ладони и поддерживать зрительный контакт, особенно если вы привыкли прятать руки в карманах или держать за спиной и смотреть в сторону.

Вы можете спросить: «Как же я смогу наблюдать за сигналами языка телодвижений других людей и в то же время думать о собственных сигналах, да еще и следить за ходом беседы?» Помните о том, что ваш мозг уже запрограммирован на распознавание сигналов языка телодвижений. Вам нужно всего лишь научиться понимать их смысл. В целом это напоминает обучение езде на велосипеде. Сначала вам страшно, вы можете несколько раз упасть, но очень скоро станете настоящим профессионалом.

Некоторым кажется, что изучение языка телодвижений — это попытка манипулировать другими людьми, маскировка неискренности. Однако этот навык ничем не отличается от ношения определенной одежды, разговора на определенном языке и попыток выставить себя в наиболее выгодном свете. Разница заключается лишь в том, что это происходит сознательно и помогает произвести хорошее впечатление на людей. Если вы мужчина, то не забывайте о том, что женщины отлично умеют распознавать и истолковывать сигналы вашего тела, узнаете вы их или нет. Научитесь этому искусству — и вы окажетесь на равных. Не владея языком телодвижений, вы превращаетесь в игрушку в женских руках. А кроме того, когда сигналы тела не совпадают с произносимыми словами, это раздражает и отвлекает.

И в заключение перечислим основные аспекты языка телодвижений, которые помогут вам произвести хорошее впечатление на окружающих.

..... *Секреты позитивного языка телодвижений*

ЛИЦО. Ваше лицо должно быть оживленным. Чаще улыбайтесь. Следите за зубами, чтобы иметь возможность ими сверкнуть.

ЖЕСТЫ. Будьте выразительны, но не перебарщивайте. Во время жестов не растопыривайте пальцы, держите руки ниже уровня подбородка, не скрещивайте руки и ноги.

ДВИЖЕНИЯ ГОЛОВЫ. Чаще кивайте, подтверждая сказанное собеседником. Слушая, склоняйте голову набок. Держите подбородок поднятым.

ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ. Зрительный контакт не должен вызывать чувства неловкости и дискомфорта. Если национальные традиции не запрещают смотреть прямо в

глаза собеседнику, то те, кто смотрит прямо, завоевывают больше доверия, чем те, кто предпочитает смотреть в сторону.

ОСАНКА. Слушая, наклоняйтесь вперед. Говоря, стойте прямо.

ТЕРРИТОРИЯ. Стойте на комфортном расстоянии от собеседника. Если собеседник отступает, не приближайтесь к нему.

ЗЕРКАЛЬНОСТЬ. Незаметно копируйте сигналы языка телодвижений собеседников.

Издание для досуга

КНИГИ, МЕНЯЮЩИЕ ЖИЗНЬ

**Аллан Пиз
Барбара Пиз**

БИБЛИЯ ЯЗЫКА ТЕЛОДВИЖЕНИЙ

Директор редакции *Е. Капёв*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *Д. Крашенинникова*
Художественный редактор *П. Золин*
Технический редактор *О. Куликова*
Компьютерная верстка *О. Шувалова*
Корректор *Л. Зубченко*

ООО «Издательство «Эксмо»
123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел. 8 (495) 411-68-86, 8 (495) 956-39-21.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндіруші: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.
Тел. 8 (495) 411-68-86, 8 (495) 956-39-21
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.

Тауар белгісі: «Эксмо»
Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша
арыз-талаптарды қабылдаушының
өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбровский көш., 3-а», литер Б, офис 1.
Тел.: 8 (727) 2 51 59 89,90,91,92, факс: 8 (727) 251 58 12 вн. 107; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz
Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.
Сертификация туралы ақпарат сайтта: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить по адресу: <http://eksmo.ru/certification/>.

Өндірген мемлекет: Ресей
Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 16.02.2015. Формат 60x84¹/₁₆.
Гарнитура «Нью-Баскервиль». Печать офсетная. Усл. печ. л. 28,93.
Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-699-78503-2



В электронном виде книги издательства Эксмо вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
один клик до книг



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо». 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,
Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел. 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями *обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»*
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, *обращаться по тел. +7 (495) 411-68-59, доб. 2261, 1257.*
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д.46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru/

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:

- В Санкт-Петербурге:** ООО СЗКО, пр-т Обуховской Обороны, д. 84Е. Тел. (812) 365-46-03/04.
В Нижнем Новгороде: Филиал ООО ТД «Эксмо» в г. Н. Новгороде, 603094, г. Нижний Новгород, ул.
Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза». Тел. (831) 216-15-91 (92, 93, 94).
В Ростове-на-Дону: Филиал ООО «Издательство «Эксмо», пр. Стачки, 243А. Тел. (863) 305-09-13/14.
В Самаре: ООО «РДЦ-Самара», пр-т Кирова, д. 75/1, литера «Е». Тел. (846) 207-55-56.
В Екатеринбурге: Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбург, ул.
Прибалтийская, д. 24а. Тел. +7 (343) 272-72-01/02/03/04/05/06/07/08.
В Новосибирске: ООО «РДЦ-Новосибирск», Комбинатский пер., д. 3.
Тел. +7 (383) 289-91-42. E-mail: eksmo-nsk@yandex.ru
В Киеве: ООО «РДЦ Эксмо-Украина», Московский пр-т, д. 9. Тел./факс: (044) 500-88-23.
В Донецке: ул. Складская, 5В, оф. 107. Тел. +38 (032) 381-81-05/06.
В Харькове: ул. Гвардейцев Железнодорожников, д. 8. Тел. +38 (057) 724-11-56.
Во Львове: ТП ООО «Эксмо-Запад», ул. Бузкова, д. 2. Тел./факс (032) 245-01-71.
В Симферополе: ООО «Эксмо-Крым», ул. Киевская, д. 153.
Тел./факс (0652) 22-90-03, 54-32-99.
В Казахстане: ТОО «РДЦ-Алматы», ул. Домбровского, д. 3а.
Тел./факс (727) 251-59-90/91. rdc-almaty@mail.ru

Полный ассортимент продукции издательства «Эксмо»
можно приобрести в магазинах «Новый книжный» и «Читай-город».
Телефон единой справочной: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»

www.fiction.eksmo.ru

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.

Тел.: +7 (495) 745-89-14. E-mail: imarket@eksmo-sale.ru



В СЕРИИ «КНИГИ, МЕНЯЮЩИЕ ЖИЗНЬ» — ПРОВЕРЕННЫЕ ВРЕМЕНЕМ БЕСТСЕЛЛЕРЫ

- ЛЮБОВЬ
Стив Харви. «Поступай как женщина, думай как мужчина»
- ОТНОШЕНИЯ
Эрик Берн. «Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры»
- ОБЩЕНИЕ
Аллан и Барбара Пиз. «Библия языка телодвижений»
- ВЛИЯНИЕ
Карен Прайор. «Не рычите на собаку!
Книга о дрессировке людей, животных и самого себя»
- СЧАСТЬЕ
Ник Вуйчич. «Жизнь без границ. Путь к потрясающе счастливой жизни»
- ПОЗИТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ
Эндрю Мэтьюз. «Живи легко!»
- ГАРМОНИЯ
Ирвин Ялом. «Дар психотерапии»
- ВОСПИТАНИЕ
Адель Фабер и Элейн Мазлиш. «Как говорить, чтобы дети слушали,
и как слушать, чтобы дети говорили»,
- КАРЬЕРА
Роберт Чалдини. «Психология влияния.
Как научиться убеждать и добиваться успеха»
- УСПЕХ
Ричард Кох. «Принцип 80/20. Как достичь большего с наименьшими усилиями»

КНИГИ, МЕНЯЮЩИЕ ЖИЗНЬ

Можно прочитать сотни книг, но по-настоящему полезными будут только те, которые помогают изменить твою жизнь.

В этой серии мы собрали проверенные временем бестселлеры — они вдохновили на перемены миллионы читателей по всему миру. Читай, действуй, меняйся!



ЧИТАТЬ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА КАК КНИГУ

Эта книга — самый авторитетный и популярный в мире учебник «чтения мыслей окружающих по их жестам». Ничто не осталось без внимания: мимика, позы, манеры, походка, взгляд — авторы дают полную расшифровку всех телодвижений, по которым можно легко разгадать настоящие чувства и мысли окружающих. Эта книга научит вас выбирать правильную линию поведения, чувствовать себя уверенно в любой ситуации, противостоять манипуляциям, принимать верные решения и в итоге добиваться успеха.

- Узнать, кому вы нравитесь.
- Успешно проводить переговоры.
- Понимать, что вас обманывают.
- Производить хорошее впечатление.

МИРОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР ПО НЕВЕРБАЛЬНОМУ ОБЩЕНИЮ

ISBN 978-5-699-78503-2



9 785699 785032 >

