

**АЛЛАН &
БАРБАРА ПИЗ**

**ЯЗЫК
ТЕЛОДВИЖЕНИЙ**

///////

**как читать мысли
окружающих
по их жестам**

**АЛЛАН &
БАРБАРА ПИЗ**

Пиз

БОМБОРА™

Москва 2018

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 LTD and Synopsis Literary Agency

Перевод *Т. Новиковой*

Пиз, Аллан.

П32 **Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам / Аллан и Барбара Пиз ; [пер. с англ. Т. Новиковой]. — Москва : Эксмо, 2018. — 400 с. : ил.**

ISBN 978-5-521-85723-4

Эта книга учит читать мысли окружающих по их позам, мимике и жестам. Написанная всемирно известными психологами Алланом и Барбарой Пиз, она считается самым авторитетным пособием по невербальному общению. «Язык телодвижений» был переведен на 48 языков и вышел общим тиражом 20 000 000 экземпляров. Его авторы не просто учат считывать скрытый смысл слов окружающих, они объясняют, как:

- с помощью мимики и жестов добиваться успеха в переговорах;
- производить нужное впечатление в первые минуты общения;
- улавливать по едва заметным признакам настроение собеседника;
- вовлекать в разговор и удерживать внимание сразу нескольких человек;
- устанавливать доверительное отношение в максимально короткие сроки;
- манипулировать настроением собеседников с помощью окружающего пространства;
- и многое другое.

УДК 159.925
ББК 88.53

ISBN 978-5-521-85723-4

© Новикова Т.О., перевод на русский язык, 2005
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

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
<i>Глава 1.</i> Изучение основ	15
<i>Глава 2.</i> Все в ваших ладонях	37
<i>Глава 3.</i> Магия улыбки и смеха	69
<i>Глава 4.</i> Сигналы рук	91
<i>Глава 5.</i> Национальные различия	108
<i>Глава 6.</i> Жесты кистей и больших пальцев рук	126
<i>Глава 7.</i> Сигналы оценки и обмана	143
<i>Глава 8.</i> Сигналы глаз	166
<i>Глава 9.</i> Нежелательное вторжение — территории и личное пространство	194
<i>Глава 10.</i> Как ноги выдают наши сокровенные мысли	211
<i>Глава 11.</i> Тринадцать наиболее распространенных жестов, с которыми вы сталкиваетесь постоянно	229
<i>Глава 12.</i> Зеркальность — средство достижения взаимопонимания	251
<i>Глава 13.</i> Секретные сигналы сигарет, очков и макияжа	265
<i>Глава 14.</i> Как тело выдает направление наших мыслей?	279
<i>Глава 15.</i> Ритуалы ухаживания и сигналы привлекательности	287
<i>Глава 16.</i> Сигналы собственности, территориальности и роста	323
<i>Глава 17.</i> Сидим за столом — где и почему нужно садиться	337
<i>Глава 18.</i> Собеседования, силовые игры и офисная политика	355
<i>Глава 19.</i> Подведем итоги	373

БЛАГОДАРНОСТЬ

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

Доктор Джон Тикел, доктор Деннис Уайтли, доктор Андре Давриль, профессор Филипп Хансэйкер, Тревор Долби, Армин Гонтерманн, Лотар Менне, Рэй и Рут Пиз, Малькольм Эдвардз, Ян Маршалл, Лаура Михан, Рон и Тоби Хэйл, Даррил Уитби, Сьюзен Лэмб, Садаки Хаяси, Деб Сертенс, Деб Инксман, Дорин Кэрролл, Стив Райт, Деррин Хинч, Дана Ривз, Ронни Корбетт, Ванесса Фельц, Эстер Рантцен, Джонатан Коулман, Триш Годдард, Керри-Энн Кеннерли, Берт Ньютон, Роджер Мур, Ленни Генри, Рэй Мартин, Майк Уолш, Дон Лейн, Ян Лесли, Энн Дайамонд, Джерри и Шерри Мидоуз, Стэн Зермарник, Даррел Сомерс, Андрес Кепес, Леон Бинер, Боб Гелдоф, Владимир Путин, Энди Макнаб, Джон Говард, Ник и Кэтрин Грейнер, Брюс Кортни, Тони и Шери Блэр, Грег и Кэти Оуэн, Линди Чемберлен, Майк Столлер, Джерри и Кэти Брэдбир, Тай и Патти Бойд, Марк Виктор Хансен, Брайан Трэйси, Керри Пакер, Ян Ботэм, Хелен Ричардз, Тони Грейг, Саймон Таунсенд, Диана Спенсер, принцы Уильям и Гарри, принц Чарльз, доктор Десмонд Моррис, принцесса Анна, Дэвид и Ян Гудвин, Айвен Франги, Виктория Сингер, Джон Невин, Ричард Оттон, Роб Эдмондс, Джерри Хаттон, Джон Хэпворт, Боб Хесслер, Гей Юбер, Ян Маккиллоп, Делия Миллз, Памела Андерсон, Уэйн Магридж, Питер Опи, Дэвид Роуз, Алан Уайт, Роб Винч, Рон Такки, Барри Маркофф, Кристина Маэр, Салли и Джефф Берч, Джон Фентон, Норман и Гленда Леонард,

а также

Дори Симмондс,

чьи внимание и энтузиазм помогали нам писать эту книгу.

ВСТУПЛЕНИЕ

Ногти человека, рукава его плаща, его ботинки, брюки, мозоли на его руках, выражение лица, запонки, движения — все это говорит о человеке очень многое. Внимательный наблюдатель, объединив замеченные признаки, может прийти почти к безошибочному выводу.

ШЕРЛОК ХОЛМС, 1892

В детстве я всегда понимал, что люди часто говорят вовсе не то, что думают и чувствуют. А поняв истинные мысли и чувства людей и соответствующим образом отреагировав на их потребности, можно достичь собственных целей. Когда мне исполнилось одиннадцать, я начал свою трудовую карьеру торговым агентом. После уроков я продавал резиновые губки для мытья посуды, чтобы заработать немного на карманные расходы. Я очень быстро научился понимать, собирается ли человек, открывший мне дверь, покупать мой товар или нет. Если меня выпроваживали, но при этом ладони человека были раскрыты, я понимал, что могу проявить настойчивость. Такие люди никогда не проявляли агрессивности. Когда же меня вежливо просили удалиться и указывали при этом на дверь пальцем или сжатой ладонью, я чувствовал, что действительно лучше уйти. Мне нравилось торговать, я понимал, что могу добиться в этом деле успеха. В старших классах я начал продавать посуду по вечерам. Тогда мне удалось заработать денег на свою первую крупную покупку. Торговля позволяла мне общаться с людьми и изучать их с близкого расстояния. Я научился определять потенциальных покупателей по языку телодвижений. Эти навыки оказались бесценными на дискотеке. Я безошибочно определял, которая из девушек согласится потанцевать со мной, а к какой лучше и не подходить.

Когда мне исполнилось двадцать лет, я поступил в страховую компанию и сумел добиться заметных успехов. Я стал самым молодым сотрудником, которому за год удалось продать полисов на миллион долларов. Мои достижения были

отмечены по достоинству. Мне повезло, потому что мои познания в языке тела, приобретенные еще в школе, оказались вполне применимыми в новой области занятий. Я понял, что могу добиться успеха в любом деле, связанном с общением с людьми.

МИР ВОВСЕ НЕ ТАКОВ, КАКИМ КАЖЕТСЯ

Понять, что в действительности происходит с человеком, не очень легко, но возможно. Вы должны мысленно проанализировать то, что видите и слышите, и при этом учесть обстоятельства, в которых находитесь. И тогда вы можете сделать верные 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. Звука нет.

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

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

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

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

Внезапно из соседних кустов появляется козел, несущийся со страшной скоростью. Он 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.