

Содержание

<i>От автора</i>	6
<i>Введение: если бы вы могли читать мои мысли</i>	12
УРОК 1 Язык разума и тела	27
УРОК 2 Смотрите и улыбайтесь	51
УРОК 3 Слушайте	105
УРОК 4 Конечности	125
УРОК 5 Обман	181
УРОК 6 Умение нравиться	215
УРОК 7 Утечка	229
<i>Приложение: краткий обзор 7 уроков и оценка ваших навыков чтения языка телодвижений</i>	243
<i>Запомните 7 правил языка телодвижений!</i>	253
<i>Послесловие</i>	254

От автора

Есть знаменитые слова, что, когда ты пишешь книгу, «не ты выбираешь тему, а тема выбирает тебя». Определенно так и было с моей первой книгой «Сила убеждения». Всю свою жизнь я изучал силу убеждения и язык телодвижений как с точки зрения научной теории, так и в своей профессиональной практике, где *навыки наблюдательности и самосознание* были (и остаются) критически важными факторами достижения положительного результата и понимания других людей.

Интерес к невербальному поведению — языку мимики и жестов — в последние годы стремительно растет, поскольку в нашем быстротечном мире, где ни на что не хватает времени, мы склонны обо всем судить по *первым впечатлениям*. **Люди мгновенно, на основе первого впечатления, принимают решения, доверять ли нам, нравимся ли мы им, хотят ли они иметь с нами дело и так далее.** Научные исследования свидетельствуют о том, что словами, которые мы произносим, общение далеко не ограничивается. Человеку от природы свойственно больше сообщать о себе и окружающем мире языком телодвижений, нежели словами.

Нам постоянно приходится *интерпретировать*, о чем сообщают телодвижения другого человека, а также *контролировать* свои собственные жесты и мимику. Двустороннее движение!

Возможно, вы слышали о часто цитируемом исследовании 1970-х годов, авторы которого пришли к выводу, что в любом общении более 90 процентов информации

передается невербально: при помощи мимики, жестов, телодвижений, а также *манеры* произнесения слов.

Реальные цифры могут быть разными, но суть в том, что подавляющая часть информации в процессе общения бессознательно передается при помощи «безмолвного» языка, который либо поддерживает, либо опровергает слова, произносимые нами. И большинство успешных людей интуитивно сильны в расшифровке этих сигналов.

«Мир — театр»

Актеры по роду своей профессии должны быть мастерами телесного языка, чтобы заставить нас поверить в тот образ, который они создают, чтобы мы могли полностью окунуться в изображаемую ими жизнь, забыв о том, что она ненастоящая, и вложить в нее *наши* собственные эмоции. Когда мы видим манеры и жесты, полностью соответствующие изображаемым эмоциям или произносимым словам, мы бессознательно верим в актерскую игру и принимаем выдуманное за реальное.

Приведу выдержку из рецензии на один из спектаклей:

...Я поверил в созданный ею образ. Язык жестов, осанка, манера поведения — все соответствовало одно другому... Она сочетала танец и актерскую игру для передачи эмоций и мыслей, так что зрители превосходно понимали ее безо всяких слов.

Поскольку все мы постоянно играем определенные «роли» в повседневной жизни, и в личной, и — особенно — в профессиональной, язык нашего тела постоянно сообщает окружающим о нашем истинном характере или характере изображаемого нами «персонажа». И в этом нет ничего «фальшивого», ибо, как сказал Шекспир,

Мир — театр;
В нем женщины, мужчины, все — актеры;
У каждого есть вход и выход свой,
И человек один и тот же роли
Различные играет в пьесе...

«Магия» чтения мыслей

Когда вы играете свою роль в повседневной жизни, то, подобно профессиональным актерам, должны следить за тем, чтобы язык вашего тела **соответствовал** изображаемому персонажу, в противном случае ваше **«выступление»** будет негармоничным и вам никто не поверит.

В детстве я преклонялся перед магами-иллюзионистами и старательно изучал технику и психологию их номеров. Набравшись необходимых знаний и подготовив несколько трудных номеров (стандартные фокусы плюс «чтение мыслей»), я был принят в британскую ассоциацию иллюзионистов «Магический круг», став самым юным ее членом. У иллюзионистов бытует потрясающий афоризм, автором которого является знаменитый Робер-Уден (у которого впоследствии позаимствовал имя великий Гудини): «Маг — это *актер*, играющий *роль* мага».

Эта мысль поразила меня. Как это так? Мне объяснили, что, **поскольку большая часть общения осуществляется через язык телодвижений (поза, жесты, зрительный контакт, голос), иллюзионист, как и любой другой актер в исполнительских формах искусства, должен стать мастером в создании правильного впечатления, научиться быть «достоверным».** Язык вашего тела должен всячески поддерживать и подкреплять роль, которую вы играете. Этим и отличается великий исполнитель от заурядного — все дело в умении подать себя.

Это тем более относится к такой сложнейшей и чрезвычайно интересовавшей меня разновидности магии, как «чтение мыслей». Чтобы совершить такое чудо иллюзионист должен настроиться на мысли другого человека и уметь читать язык его тела (*разуметься, сочетая это с традиционными «магическими» пассажами!*). Поэтому мне было вдвойне сложнее овладеть знаниями и навыками, связанными с языком телодвижений. Ведь я выбрал такую область магии, где нужно было не только в совершенстве применять язык телодвижений, но и уметь читать чужие тела.

Тело человека — это окно в его подсознательные мысли, и ключом к их чтению является внимательное наблюдение. Поэтому я посвятил свою жизнь углубленному изучению навыков восприятия и самовосприятия, ведь я должен был досконально знать язык своего собственного тела, чтобы с его помощью внушать зрителям доверие и заставить их поверить, что их мысли «читаются».

Все это подводит нас к двум важным выводам:

1. В повседневной жизни мы постоянно пытаемся читать мысли людей, следя за языком их тела. Так или иначе мы все занимаемся «ясновидением».
2. Язык телодвижений — дорога с двусторонним движением. Вам необходимо:
 - Понимать язык своего собственного тела и сообщение, которое оно подает окружающим (ведь они, как и все остальные, тоже читают чужие мысли).
 - Читать тела других людей и определять, какие мысли и чувства кроются за теми или иными жестами и телодвижениями.

Выступления с «чтением мыслей» на сцене с каждым годом лишь разжигали мой интерес к языку телодви-

жений. Слава богу, научных исследований на эту тему всегда хватало, так что мне было на что опереться в моих собственных поисках.

Свободное владение языком телодвижений

Добравшись до конца 7-го урока, вы будете иметь в своем арсенале все инструменты, необходимые для того, чтобы свободно читать и общаться на языке телодвижений. Цель у нас при этом двоякая:

1. Заострить самосознание, необходимое для того, чтобы **управлять** своим телом, заставляя его сообщать окружающим то, что **нужно** вам.
2. Заострить восприятие, чтобы уметь **читать** язык телодвижений других людей и должным образом **реагировать**.

Имейте в виду, что, когда вы пытаетесь проникнуть в мысли другого человека, наблюдая за ним со стороны, *он делает то же самое в отношении вас*. Поэтому вам нужно уметь пользоваться языком своего тела, чтобы произвести на собеседника то впечатление, какое вы хотите произвести, не оставляя этот процесс на откуп подсознанию, *как вы делали это в прошлом*.

Вы способны стать умелым «ясновидящим» и с гораздо большей вероятностью угадывать, о чем на самом деле думает ваш собеседник. Для этого нужно лишь научиться расшифровывать жесты, на которые вы прежде **не обращали внимания** (как незаметные, так и очевидные), и при этом следить за **своими** жестами, осознавая, какие ответные действия они могут *провоцировать* в собеседнике.

В этой книге я обрубаю массу второстепенной информации, чтобы сосредоточиться на практических аспектах. Анализ просто ради анализа нам здесь не нужен. После того как вы усвоите 7 уроков, а потом

начнете применять их в повседневной жизни, вы станете настоящим знатоком языка телодвижений.

План действий

Все, о чем я вас прошу, — это сосредоточиться и не задавать лишних вопросов. Для этого у нас будет отведен специальный раздел в конце каждого урока («Обсуждение»). Потом, выполнив «Домашнее задание» и ответив на несколько простых вопросов, вы сможете проверить, насколько вами усвоен материал. Остерегайтесь глупых ошибок. Насколько правильными были ваши ответы, мы узнаем в конце книги (в «Приложении»). Там вы выясните уровень своего мастерства, а соответствующие похвалы и награды получите уже потом, в реальной жизни.

В заключение

Я твердо убежден, что, когда вы выучите последний, 7-й, урок, ваша жизнь радикально изменится, поскольку вы научитесь расшифровывать сигналы, посылаемые *другими* людьми, и одновременно понимать «разговор» *своего* тела. Кроме того, вы сможете управлять им в целях улучшения своего стиля общения с друзьями, родными, коллегами, клиентами и незнакомыми людьми.

Эта книга — для всех. Если вам приходится общаться с людьми (а это, за малыми исключениями, можно сказать о каждом из нас) и вы хотите научиться лучше их понимать и более эффективно доносить до них свои идеи, эта книга принесет вам пользу.

Счастливого пути в мир мимики, жестов и телодвижений!

Введение: если бы вы могли читать мои мысли

**Обычный человек смотрит и не видит,
слушает и не слышит... касается и не чувствует...
двигается и не сознает того... говорит и не думает.**

Леонардо да Винчи

Трудно найти более интересную тему для изучения, нежели язык тела окружающих нас людей. По завершении данного курса, состоящего из 7 уроков, вы приобретете достаточно знаний, чтобы уверенно читать жесты и мимику других людей и — что не менее важно — понимать язык своего собственного тела. Благодаря обострившейся наблюдательности и восприимчивости вы научитесь *смотреть* и *слушать* по-настоящему.

Запомните одну вещь: наука, изучающая язык телодвижений, не относится к числу **точных**. Когда мы имеем дело с такими сложными «системами», как человеческое существо, ничего и никогда нельзя утверждать однозначно и прямолинейно. Вот почему, как мы увидим ниже, для правильного толкования мимики и жестов так важно обращать внимание на различные аспекты поведения, подходить к вопросу с разных сторон. В противном случае мы обречены раз за разом допускать **глупые ошибки**.



Прежде всего внимательно изучите приведенную иллюстрацию и примите к сведению следующий факт.

Подделывать, фальсифицировать язык телодвижений очень трудно. Человеческое тело состоит из множества мышц, включая и лицевые матрицы, и невозможно одновременно следить за их произвольными движениями. Как бы хорошо вы ни владели собой и своим телом, «утечки» информации (произвольные сигналы), выдающие ваши истинные мысли и чувства, неизбежны.

“Подделать язык телодвижений очень трудно”.

Поэтому давайте резюмируем принцип двусторонности языка телодвижений и разберемся, *почему он так важен.*

- Если вы пытаетесь что-то донести до собеседника, внушить ему, выбирайте уместные случаю жесты и телодвижения, и тогда у вас будет гораздо больше шансов добиться желаемого.
- Способность читать телодвижения (невербальные позитивные или негативные сигналы) других людей позволяет вам модифицировать и адаптировать свое поведение так, чтобы производить лучшее впечатление в процессе общения.

ПРЕМУДРОСТИ ЯЗЫКА ТЕЛОДВИЖЕНИЙ

Чувства в большей мере передаются невербально, нежели произносимыми словами.



Язык телодвижений всегда будет наиболее надежным индикатором чувств, психологических установок и эмоций, испытываемых человеком. Хотим мы того или нет, но наши сокровенные мысли и чувства прорываются наружу. Речь, как относительно новая форма общения, играет роль канала **информации** (фактов и данных), в то время как передачу **чувств** берет на себя тело.

Неизбежно то, что наши настроение и чувства кричат о себе посредством невербального языка телодвижений громче, чем, может быть, нам того хотелось бы. В процессе общения окружающие люди воспринимают не только наши слова, но также все жесты и телодвижения, хотя большей частью это восприятие осуществляется на бессознательном уровне.

Вот почему так необходимо соответствие между словами и жестами, чтобы мы могли поверить в то, что нам пытаются донести. Ведь во многих случаях бессознательные телодвижения могут восприниматься окружающими как манерность, обесценивающая смысл

произносимых нами слов и создающая смешанное впечатление у собеседника.

Не то чтобы наши слова были лживы и двуличны. Просто мимика, жесты и телодвижения, сопровождающие их, бросают тень **сомнения** на правдивость наших слов, когда они не соответствуют жестам. Во многих случаях речь идет просто о вредных привычках, создающих ложное впечатление и требующих исправления. **Если вы при разговоре постоянно кривите губы, обхватываете голову руками, прикрываете рот рукой, вздыхаете, когда это неуместно, ерзаете на стуле,** то это могут быть попросту дурные привычки, а вовсе не жесты, выдающие ваши истинные чувства относительно темы разговора. Но суть в том, что ваш собеседник об этом не знает и *может неправильно их истолковывать*.

Когда вы пытаетесь что-то скрыть, но ваше тело выдает вас, это, конечно, плохо. Но не лучше, если вы «невиновны» и речь идет всего лишь о плохих манерах и дурных привычках, создающих неверное впечатление. Ведь малознакомый человек не может знать о ваших привычках (и о том, что такой-то жест ничего не означает, а просто является естественным элементом вашего повседневного поведения). **Поэтому он вынужден полагаться только на то, что видит и слышит.**

ПРЕМУДРОСТИ ЯЗЫКА ТЕЛОДВИЖЕНИЙ

Люди, знающие о вас меньше, судят вас строже.



В процессе общения с друзьями, родственниками, коллегами или незнакомыми людьми проявляются наши определенные привычки, являющиеся неотъемлемой частью нас в данном контексте или ситуации.

Если вы поймете язык своего тела, то узнаете, какие из этих привычек следует изменить, чтобы улучшить общение и отношения с окружающими. Этого, конечно, нельзя добиться в одночасье, но, приложив определенные усилия, вы можете заменить мешающие общению жесты и манеры поведения другими, более располагающими к этому. Знаменитый писатель и мудрец Марк Твен как-то сказал:

“Привычки невозможно выбросить в окно второго этажа. Их нужно уговаривать сойти по лестнице, ступенька за ступенькой”.

Когда это началось?

Язык невербального общения начал пристально изучаться всего полвека назад, хотя, по свидетельству социальных антропологов, он возник гораздо раньше речи. Чтобы понять, насколько «поступки говорят громче слов», достаточно вспомнить немое кино. Если вам случалось видеть черно-белые фильмы, относящиеся к заре кинематографа, вы в полной мере можете оценить силу этого безмолвного языка мимики и жестов.

Как можно забыть образы, созданные Чарли Чаплином? И даже более поздние, уже звуковые фильмы братьев Маркс, где жесты и мимика актеров продолжали играть важнейшую роль (вспомните танцующие брови Гручо Маркса, ярко оттеняющие его остроты)? **Если вы видели это, то способны по достоинству оценить силу и важность «немого» языка.** Жесты и мимика безмолвно сообщают нам о чувствах и эмоциях и тем самым *транслируют мысли.*

“Кто может забыть образы, созданные Чарли Чаплином... и брови Гручо Маркса?”